

**UPAYA BANK DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH
MELALUI KEUNGGULAN TABUNGAN IB MAKBUL PADA PT BANK
SUMUT SYARIAH KC TEBING TINGGI**

SKRIPSI MINOR

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk
Memperoleh Gelar Ahli Madya (D-III)
Dalam Ilmu Perbankan Syariah
Pada Program D-III Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara

Oleh:

AYUDINA HANDAYANI

NIM 0504161028



**PROGRAM STUDI D-III PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN
2019/1439**

**UPAYA BANK DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH
MELALUI KEUNGGULAN TABUNGAN IB MAKBUL PADA PT BANK
SUMUT SYARIAH KC TEBING TINGGI**

SKRIPSI MINOR

Oleh:

AYUDINA HANDAYANI

NIM 0504161028



**PROGRAM STUDI D-III PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN
2019/1439**

IKHTISAR

Ayudina Handayani, dengan judul :**Upaya Bank dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah melalui Keunggulan Produk Tabungan iB Makbul**. Program Studi D-III Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

Pembimbing : Hendra Harmain, SE, M.Pd

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Upaya berupa strategi pemasaran dengan mengandalkan produk Tabungan IB Makbul pada Bank Sumut Syariah KC Tebing Tinggi dalam mencapai target kinerja dan mencapai bank yang sehat, berkualitas dengan pertumbuhan yang baik. Dalam memasarkan produk Bank Sumut Syariah Syariah KC Tebing Tinggi. Kendala yang dihadapi yaitu persaingan antar bank. tabungan haji iB Makbul yang merupakan produk dengan menggunakan prinsip titipan (*wadiah yad adh dhamanah*) yaitu akad dimana sipenerima titipan dapat memanfaatkan barang titipan tersebut dengan seizin pemiliknya dan menjamin untuk mengembalikan titipan tersebut secara utuh setiap saat kala sipemilik menghendakinya. Untuk melakukan pembiayaan tabungan haji, calon jemaah haji harus melakukan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH) yang tersimpan dalam bentuk tabungan iBMakbul dengan setoran awal sebesar Rp. 100.000 dan setoran selanjutnya minimal Rp. 100.000 hingga sampai uang yang calon jemaah haji setor sebesarRp. 25.000.000 maka, calon jemaah haji berhak menerima nomor porsi hajinya. Jangka waktu keberangkatan calon jemaah haji lebih kurang 10 tahun dari awal calon jemaah haji menabung. Tabungan haji iB Makbul Bank Sumut Syariah yang berprinsip pada akad *wadiah yad adh-dhamanah* sudah sesuai dengan fatwa DSNMUI No. 02/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 12 Mei 2000. Penulis menggunakan metode pengumpulan data kualitatif yaitu metode dengan cara melakukan survei kelapangan langsung dengan sumber sumber yang ada. Penulis juga melakukan teknik pengumpulan data lain yaitu dengan cara wawancara (interview) yaitu teknik melakukan Tanya jawab langsung kepada pihak yang berwenang dari perusahaan yang diteliti, untuk dapat melengkapi data maupun informasi yang lebih akurat.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillah Rabbil'alamin, penulis ucapkan syukur kehadiran Allah SWT karena atas rahmat dan hidayah Nya penulis dapat menyelesaikan tugas akhir skripsi minor yang berjudul **“Upaya Bank dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah melalui Keunggulan Produk Tabungan iB Makbul”** Shalawat beriringan salam penulis hadiahkan kepada junjungan Nabi Besar Muhammad SAW, semoga kelak syafa'atnya dapat menolong kita di kemudian hari, Aamiin ya Robbal'alamin.

Selama mengerjakan skripsi minor ini, penulis banyak mendapat bantuan, masukan serta bimbingan dan juga doa dari berbagai pihak, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi minor ini pada waktunya. Untuk itu penulis berterima kasih banyak kepada orang-orang teristimewa di hidup penulis yang di persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua penulis yang tercinta, Ayahanda Sugeng dan Ibunda Sumiati yang telah membesarkan dengan segala kasih sayang dan tak ada hentinya selalu mendoakan, mendukung dan memberikan segala bentuk pengorbanan baik berupa moral maupun material kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan studi hingga ke jenjang Ahli Madya.
2. Mbak dan adik yang tersayang, Putri Wijayanti dan Endah Sekar Rini yang selalu memberikan semangat dan dukungan kepada penulis.

3. Yang terkasih, Misnan, SP, yang tak pernah berhenti mendukung, mengarahkan, memotivasi, mengingatkan untuk tetap semangat dalam mengerjakan skripsi, serta bantuan yang besar dalam mengerjakan skripsi ini kepada penulis.

Penulis juga dapat menyelesaikan skripsi minor ini berkat arahan dan bimbingan dari berbagai pihak yang dengan sabar dan juga memotivasi penulis dengan sangat baik. Untuk itu penulis ingin berterima kasih banyak kepada yang terhormat :

1. Bapak Prof. Dr. Saidurrahman M, Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
2. Bapak Dr. Andri Soemitra, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
3. Bapak Dr Aliyuddin Abdul Rasyid, LC, MA selaku Ketua Jurusan Program Studi DIII Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
4. Ibu Kamila, SE. Ak, M.Si selaku Sekretaris Program Studi DIII Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
5. Bapak Hendra Hermain, SE, M.Pd selaku Dosen Pembimbing penulis, yang selalu memberikan bimbingan dan arahan yang sangat membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi minor ini.
6. Bapak Sofyan Arif selaku Pimpinan Cabang PT. Bank Sumut Syariah KC Tebing Tinggi yang sangat membantu penulis dengan memberikan

informasi kepada penulis selama menjalankan penelitian untuk kepentingan skripsi minor ini.

7. Seluruh pegawai Bank Sumut Syariah KC Tebing Tinggi yang begitu amat baik kepada penulis dan memperlancar segala urusan penelitian Skripsi Minor ini.

Penulis juga berterima kasih kepada sahabat-sahabat penulis yang selalu memberikan dukungan juga memotivasi penulis dalam menyelesaikan skripsi minor ini, yaitu kepada :

1. Sahabat serumah Anggi Kuswenti, SH dan Via Syahfitri yang telah banyak sekali membantu dalam pembuatan skripsi minor ini, baik tenaga, maupun motivasi.
2. Teman-Teman seperjuangan, Siska Handayani Damanik A.md, Wita Khairummi Nasution, Dhea Tania, dan teman-teman Kelas D-III PS 6 E yang begitu banyak memberi motivasi untuk penulis.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan Tugas Akhir ini. untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak dan mohon maaf yang sebesar-besarnya. Semoga Tugas Akhir ini bermanfaat bagi kita semua. Amin.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Medan, 25 April 2019

AYUDINA HANDAYANI
NIM : 054161028

LEMBAR PERSETUJUAN

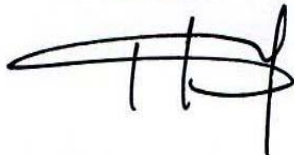
**UPAYA BANK DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH
MELALUI KEUNGGULAN TABUNGAN IB MAKBUL PADA PT BANK
SUMUT SYARIAH KC TEBING TINGGI**

Oleh:

AYUDINA HANDAYANI
NIM 0504161028

Menyetujui

PEMBIMBING



Hendra Harmain, SE, M.Pd
NIP: 197305101998031003

**KETUA PROGRAM STUDI
D-III PERBANKAN SYARIAH**



Dr Aliyuddin Abdul Rasvid, LC, MA
NIP: 196506282003021001

LEMBAR PENGESAHAN

DAFTAR ISI

Ikhtisar	i
Kata Pengantar	ii
Lembar Pengesahan	v
Daftar Isi.....	vi
Daftar Tabel	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
D. Metode Penelitian	6
E. Sistematika Penulisan.....	9
BAB II LANDASAN TEORI	11
A. Strategi	11
1. Pengertian Strategi	11
2. Perencanaan Strategi	13
B. Pemasaran.....	15
1. Pengertian Pemasaran	15
2. Tujuan Pemasaran	16
3. Pemasaran Syariah	16
4. Konsep Pemasaran	16
C. Produk Tabungan Haji	18
1. Pengertian Produk	18
2. Tabungan Haji	19
3. Tabungan iB Makbul.....	21
4. Akad Wadiah.....	24
5. Ibadah Haji	26

BAB III	29
A. Sejarah Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Tebing Tinggi	29
B. Makna Logo Bank Sumut Syariah	30
C. Produk Dana Bank Sumut Syariah	31
D. Produk Pembiayaan Bank Sumut Syariah	37
E. Visi dan Misi Unit Usaha Syariah	47
F. Bank Sumut Unit Usaha Syariah	47
G. Pembagian Tanggung Jawab.....	49
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	 57
A. Upaya Bank Sumut Syariah dalam memasarkan produk Tabungan iB Makbul	 57
B. Unggulan Produk Tabungan iB Makbul	62
 BAB V PENUTUP	 66
A. Kesimpulan	66
B. Saran	66

DAFTAR PUSTAKA

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1: Syarat Umum Simpanan Giro	32
Tabel 1.2 : Administrasi Simpanan Giro.....	32
Tabel 1.3 : Syarat Umum Pembukaan rekening.....	33

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sudah begitu lamanya transaksi khususnya perankan diperankan dikaitkan dengan bunga. Pengalaman ratusan tahun dalam dominasi bunga telah membuktikan ketidak berdayaan sistem ini dalam menjembatani ketimpangan ekonomi, bahkan menjadi faktor terjadinya ketimpangan ini. Banyak orang kaya yang menjadi semakin kaya di atas beban orang lain, begitu juga banyak mencapai kemakmurannya di atas kemiskinan lain. Kesenjangan ekonomi semakin melebar antara negara maju dan negara berkembang, sedangkan di dalam negara berkembang kesenjangan itu semakin dalam.

Indonesia dalam kebijakan mengenai perbankan menganut dual *banking system*. Dual *banking system* yaitu terselenggaranya dua sistem perbankan (Konvensional dan Syariah secara berdampingan) yang pelaksanaannya telah diatur dalam peraturan perundang-undangan yang berlaku.¹

Bank merupakan badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kemasyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.²

¹ Khotibul Umam. *Perbankan Syariah*, Yogyakarta: Raja Grafindo Persada, 2015, hlm 32.

² Kasmir. *Pengantar Manajemen Keuangan*, Jakarta: CV Kencana, 2009, hlm 212.

Mengenai sistem perbankan di Indonesia tentu segala sesuatunya dapat dilihat dalam Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998. Sedangkan perbankan Syariah diatur dalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008.³

Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya dengan berdasarkan prinsip syariah. Dalam rangka menjalankan kegiatannya, bank syariah harus berlandaskan pada Alquran dan hadis. Bank syariah mengharamkan penggunaan harga produknya dengan bunga tertentu. Bagi bank syariah, bunga bank adalah riba.⁴

Pengembangan perbankan syariah diarahkan untuk memberikan kemaslahatan terbesar bagi masyarakat dan berkontribusi secara optimal bagi perekonomian nasional. Upaya pengembangan perbankan syariah merupakan bagian dan kegiatan yang mendukung pencapaian rencana strategis dalam skala yang lebih besar pada tingkat nasional. Sistem perbankan syariah yang ingin diwujudkan oleh bank indonesia adalah perbankan syariah yang modern, yang bersifat universal, terbuka bagi seluruh masyarakat indonesia tanpa terkecuali. Upaya pengembangan sistem perbankan syariah akan senantiasa dilihat dan diterima oleh segenap masyarakat indonesia sebagai bagian dari solusi.⁵

Bank sebagai lembaga keuangan perlu mengkomunikasikan setiap produk yang mereka tawarkan. Hal ini dilakukan agar masyarakat mengetahui dan

³Muhammad Ridwan Basalamah, Mohammad Rizal, *Perbankan Syariah*. Malang: Empatdua Media, 2018, hlm 97.

⁴ Andri Soemitra. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, Medan: CV Kencana, 2016, hlm 58.

⁵ *Ibid*, hlm 92.

memiliki minat membeli manfaat dari produk yang di tawarkan sesuai dengan kebutuhannya dan keinginannya. Banyak bank menawarkan produknya, baik produk baru atau suatu pengembangan dari produk lama. Diantara mereka ada yang gagal dan tidak sukses dalam merebut kepuasan konsumen.

Bank Sumut Syariah merupakan salah satu bank syariah yang mengeluarkan produk-produknya berdasarkan prinsip syariah. Tabungan Haji iB Makbul dari Bank Sumut Syariah merupakan produk tabungan yang dikhususkan untuk memenuhi Biaya Perjalanan Ibadah Haji yang dikelola secara aman dan bersih sesuai syariah dengan akad wadiah yad dhamanah. Tabungan Haji iB Makbul telah tergabung dalam layanan online SISKOHAT (Sistem Koordinasi Haji Terpadu) yang memungkinkan jamaah haji memperoleh kepastian porsi dari Kementerian Agama pada saat jumlah tabungan telah memenuhi persyaratan.

Tabungan Haji adalah tabungan yang menggunakan prinsip wadiah yad-dhamanah. Wadiah yad-dhamanah adalah harta atau barang yang dititipkan boleh dan dapat dimanfaatkan oleh yang menerima titipan. Karena dimanfaatkan, barang dan harta yang dititipkan tersebut tentu dapat menghasilkan manfaat. sekalipun demikian, tidak ada keharusan bagi penerima titipan untuk memberikan hasil manfaat kepada si penitip⁶

Strategi Pemasaran syariah dijalankan berdasarkan konsep keislaman yang telah diajarkan Nabi Muhammad SAW. Serta Dalam strateginya pemasaran yang mengarahkan proses penawaran, penciptaan, perubahan value dari suatu inisiator kepada stakeholdernya yang dalam prosesnya sesuai dengan akad-akad dan

⁶ Mardani, *Fiqih Ekonomi Syariah*, Jakarta: CV Kencana 2011, hlm 282.

prinsip-prinsip muamalah dalam islam. Pentingnya pemasaran dilakukan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk dan jasa, pemasaran menjadi sangat penting dengan semakin meningkatnya pengetahuan masyarakat.

Konsep pemasaran syariah sendiri sebenarnya tidak jauh berbeda dengan dari konsep pemasaran yang kita kenal, yang mana konsep pemasaran yang kita kenal sekarang mengarah pada sebuah ilmu dan seni yang mengarah ke penyampaian, penciptaan, dan pengkomunikasian kepada para konsumen. Namun pemasaran sekarang menurut Hermawan adalah sebuah kelirumologi yang diartikan untuk membujuk orang belanja sebanyak-banyaknya atau pemasaran yang pada akhirnya membuat kemasan yang sebaik-baiknya padahal produk tidak bagus atau membujuk dengan segala cara agar orang mau bergabung dan belanja.⁷

Tidak ada yang terlalu membedakan antara pemasaran produk bank dengan pemasaran lainnya, melainkan karakteristik produknya, dimana produk yang dijual oleh bank adalah bersifat jasa dan bukan barang. Sehingga produk yang dijual sedikit abstrak atau tidak dapat dilihat secara nyata namun tetap dapat dirasakan oleh nasabah.

Karena adanya persaingan antar bank saat ini, dan begitu meningkatnya minat umat muslim dari tahun ketahun untuk melakukan ibadah haji, maka Bank Sumut Syariah yang memiliki produk Tabungan Haji iB Makbul mengambil peluang yang besar untuk melakukan proses pemasaran yang dapat menarik minat

⁷ Aqwa Naser Daulay, M. Latief Ilhamy Nasution. *Manajemen Perbankan Syariah*, Medan: Febi Press, 2016, hlm 3.

masyarakat untuk menjadi nasabah sebagai salah satu upaya Bank Sumut Syariah KC Tebing Tinggi dalam meningkatkan jumlah nasabahnya. Pemasaran yang dijalankan harus menerapkan suatu strategi yang tepat dalam rangka menarik minat masyarakat untuk menjadi nasabah dan mempertahankan nasabah yang sudah ada .

Strategi yang efektif dalam memasarkan produk sangatlah penting bagi setiap perusahaan, maka suatu misi dan disusun untuk mencapai sesuatu tujuan dalam jangka panjang. Memasarkan suatu produk tidaklah gampang karena melihatnya persaingan antar bank yang begitu banyak, maka dari itu Bank Sumut Syariah KC Tebing Tinggi memiliki strategi pemasaran tersendiri dalam upaya mempertahankan dan meningkatkan jumlah nasabahnya melalui keunggulan tabungan iB Makbul

Sehubungan dengan perihal tersebut, maka penulis memilih judul sebagai Tugas Akhir yaitu : “UPAYA BANK DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH MELALUI KEUNGGULAN TABUNGAN IB MAKBUL PADA BANK SUMUT SYARIAH KC TEBING TINGGI”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari uraian diatas maka penulis menetapkan rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana upaya bank dalam meningkatkan jumlah nasabah melalui tabungan iB Makbul?
2. Bagaimana keunggulan yang ditawarkan dalam memasarkan produk tabungan iB Makbul?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan dari rumusan masalah diatas maka penelitian ini bertujuan untuk:

1. Untuk mengetahui Strategi apa yaang dilakukan bank dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah melalui keunggulan produk yang ditawarkan kepada calon nasabah pada Bank Sumut Syariah KC Tebing Tinggi.
2. Untuk mengetahui apa saja keunggulan dari tabungan iB Makbul yang menjadi acuan bank dalam meningkatkan jumlah nasabahnya.

Manfaat penelitian baik secara langsung maupun tidak langsung yang dapat diambil dari penulisan skripsi minor ini adalah :

1. Sebagai bahan wawasan dan pengetahuan bagi para pembaca dalam hal bagaimana cara Bank Sumut Syariah KC Tebing Tinggi dalam mengupayakan jumlah nasabah dengan salah satu strategi melalui tabungan iB Makbul.
2. Sebagai referensi baru untuk memperoleh data-data dalam melengkapi bahan teori penyusunan Tugas Akhir.
3. Sebagai bahan tambahan informasi bagi fakultas untuk dapat menjadi rujukan bagi pihak-pihak lain yang membutuhkan.

D. Metode Penelitian

Metode penelitian adalah sekumpulan teknik atau cara yang digunakan dalam penelitian yang meliputi proses perencanaan dan pelaporan hasil penelitian

1) Pendekatan Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan menggunakan pendekatan kualitatif, yaitu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Jadi penelitian ini adalah penelitian yang menghasilkan prosedur analisis yang tidak menggunakan prosedur analisis statistik atau cara kuantifikasi lainnya

2) Jenis Data

Sumber Data Penelitian Adapun sumber data yang digunakan pada kali ini ada dua macam yaitu :

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari objek penelitian sebagai sumber informasi yang dicari. Data primer juga disebut dengan data yang diperoleh peneliti dari sumber asli. Sumber data primer dalam penelitian ini adalah hasil wawancara langsung dengan pihak Bank Sumut Syariah KC Tebing Tinggi.

b. Data sekunder

Data Sekunder adalah data yang sudah tersedia yang dikutip oleh peneliti guna kepentingan penelitiannya.⁸. Sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah segala data yang tidak berasal dari sumber data primer yang dapat memberikan dan melengkapi serta mendukung informasi terkait dengan objek penelitian baik yang berbentuk buku,

⁸Azuar Juliandi, Irfan, *Metode Penelitian*, Medan: Ciptapustaka Media Perintis, 2013, hlm 66.

karya tulis, dan tulisan maupun artikel yang berhubungan dengan objek penelitian.

3) Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini juga termasuk penelitian lapangan (field research), yakni penelitian yang langsung dilakukan atau pada responden, oleh karenanya untuk memperoleh data dalam penelitian ini penulis menggunakan beberapa metode penelitian, yaitu sebagai berikut:

a. Observasi

Observasi adalah pengamatan dan pencatatan yang sistematis terhadap gejala-gejala yang diteliti. Metode ini dilakukan dengan mengumpulkan data melalui pengamatan secara langsung selama magang di Bank Sumut Syariah KC Tebing Tinggi

b. Wawancara (interview)

Yaitu percakapan dengan maksud tertentu. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data untuk menemukan permasalahan yang diteliti pada Bank Sumut Syariah KC Tebing Tinggi

c. Dokumentasi

Teknik dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data berupa data-data tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian. Metode dokumentasi ini digunakan untuk mengumpulkan data yang berkaitan dengan kegiatan dari Bank Sumut Syariah KC Tebing Tinggi.

4) Teknik Pengolahan Data

Teknik analisa data yang digunakan oleh peneliti dalam melakukan analisis data adalah dengan menggunakan teknik analisa data kualitatif yaitu dengan cara :

1. Menelaah seluruh data yang telah terkumpul melalui pengamatan dan wawancara (*interview*). Dalam menelaah data dilakukan secara deskriptif dan reflektif. Deskriptif yaitu menerangkan gambaran mengenai kondisi/keadaan pada saat melakukan penelitian seobjektif mungkin, sedangkan Reflektif yaitu menerangkan objek penelitian yang kita teliti secara lebih mendalam dengan menambahkan intepretasi dan persepsi terhadap obyek yang diteliti/sedang dikaji.
2. Melakukan reduksi data, yaitu menyeleksi data dengan memilih yang penting-penting saja sehingga rangkuman inti dari penelitian tersebut tetap berada didalamnya dan hasil penelitian yang diteliti akan lebih fokus.
3. Menafsirkan/mamaknai terhadap data yang sudah didapat yaitu semakin dimaknai dengan pertimbangan-pertimbangan apakah sudah sesuai dengan teori yang diapakai apa belum.

E. Sistematika Pembahasan

Secara garis besar penyusunan skripsi minor ini membahas beberapa bab yang masing-masing persubnya disesuaikan dengan kepentingan untuk memudahkan penulis membatasi ruang lingkup yang akan dibahas agar lebih

mudah dipahami. Untuk lebih jelas sistematika penulisannya adalah sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan

Pada bab ini berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penulisan, manfaat penulisan, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

Bab II Landasan Teori

Pada bab ini menguraikan tentang pengertian Strategi, perencanaan Strategi, pengertian dan konsep pemasaran, pengertian Ibadah Haji.

Bab III Gambaran Umum Bank Sumut Syariah

Pada bab ini diuraikan sejarah berdirinya, visi dan misi, struktur organisasi, fungsi, dan makna logo yang ada di Bank Sumut Syariah.

Bab IV Pembahasan Dan Hasil Penelitian

Pada bab ini menguraikan tentang produk tabungan iB Makbul secara terperinci beserta keunggulannya dan juga analisa strategi pemasaran dan kendala dari pemasaran produk di Bank Sumut Syariah KC Tebing Tinggi.

Bab V Penutup

Sebagai bab terakhir dari keseluruhan rangkaian pembahasan yang berisi kesimpulan, saran dari hasil penelitian.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi

1. Pengertian Strategi

Pengertian strategi secara umum ada yaitu proses yang menentukan adanya perencanaan terhadap top manajer yang terarah pada tujuan jangka panjang perusahaan disertai penyusunan upaya bagaimana agar mencaoi tujuan yang diharapkan.⁹

Secara bahasa, Kata strategi berasal dari kata *Strategos* dalam bahasa Yunani merupakan gabungan dari *Stratos* atau tentara dan *ego* atau pemimpin. Suatu strategi mempunyai dasar atau skema untuk mencapai sasaran yang dituju. Jadi pada dasarnya strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan.

Strategi menunjukkan arahan umum yang hendak ditempuh oleh organisasi untuk mencapai tujuannya. Strategi ini merupakan rencana besar dan rencana penting. Setiap organisasi yang dikelola secara baik memiliki strategi, walaupun tidak dinyatakan secara eksplisit. Mengenai definisi strategi berikut ini akan disebutkan beberapa definisi:

- a. Menurut Swastha “Strategi adalah serangkaian rancangan besar yang menggambarkan bagaimana sebuah perusahaan harus beroperasi untuk mencapai tujuannnya”. Sehingga dalam menjalankan usaha kecil

⁹Sedarmayanti, *Manajemen strategi*. Bandung: Rafika Aditama, 2014, hlm 6.

diperlukan khususnya diperlukan dengan adanya pengembanagn melalui strategi pemasarannya¹⁰.

- b. Sedangkan menurut Siagian (2004) ” strategi adalah serangkaian keputusan dan tindakan mendasar yang dibuat oleh manajemen puncak dan diimplementasikan oleh seluruh jajaran suatu organisasi dalam rangka pencapaian tujuan organisasi tersebut.

Dari kedua pendapat di atas, maka strategi dapat diartikan sebagai suatu rencana yang disusun oleh manajemen puncak untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Rencana ini meliputi : tujuan, keputusan dan tindakan yang harus dilakukan oleh suatu organisasi dalam mempertahankan eksistensi dan menenangkan persaingan, terutama perusahaan atau organisasi harus memiliki keunggulan kompetitif.

Strategi dibutuhkan oleh semua perusahaan atau organisasi termasuk lembaga keuangan syari’ah dan bahkan diperlukan oleh individu dalam upaya mencapai tujuan, karena dengan adanya strategi yang dibuat atau direncanakan akan mudah untuk mencapai suatu sasaran yang diperlukan. Ada beberapa alasan utama tentang pentingnya peranan strategi bagi perusahaan dan organisasi yaitu:

1. Memberikan arah jangka panjang yang akan dituju.
2. Membantu perusahaan atau organisasi beradaptasi pada perubahan perubahan yang terjadi.
3. Membuat suatu perusahaan atau organisasi menjadi efektif.

¹⁰ Saling, *Pengantar Bisnis*. Medan: Madenatera, 2017, hlm, 181.

4. Mengidentifikasi keunggulan komparatif suatu perusahaan atau organisasi dalam lingkungan yang beresiko.
5. Aktivitas yang tumpang tindih akan dikurangi.
6. Keengganan untuk berubah dari karyawan lama dapat dikurangi.
7. Keterlibatan.
8. Kegiatan pembuatan strategi akan mempertinggi kemampuan perusahaan atau organisasi tersebut untuk mencegah munculnya masalah dimasa datang.

2. Perencanaan Strategi

Perencanaan strategis adalah proses manajerial yang meliputi pengembangan dan pemeliharaan suatu keserasian yang berlangsung terus menerus antara sasaran organisasi (perbankan) dan sumber daya dalam berbagai peluang yang terdapat didalamnya.

Perencanaan strategi menurut Philip Kotler adalah proses untuk mengembangkan dan mempertahankan kecocokan strategi diantara sasaran-sasaran dan kemampuan perusahaan dan peluang-peluang pemasarannya yang terus berubah. Tugas perencanaan strategi adalah untuk bisa tanggap terhadap perubahan-perubahan yang terjadi dan mampu merancang perusahaan (bank) sedemikian rupa agar kegiatan usahanya selalu cukup dan sehat sustainable untuk mempertahankan kelangsungan hidup bank tersebut.

Langkah-langkah dalam kegiatan perencanaan strategi meliputi hal-hal sebagai berikut:¹¹

1) Menetapkan visi dan misi

Visi adalah suatu pernyataan yang menggambarkan tujuan global yang ingin dicapai oleh perusahaan, dan visi inilah yang menjadi jiwa dari suatu perusahaan.

Misi yaitu penjabaran dari visi perusahaan yang sudah mencakup tujuan-tujuan umum yang ingin dicapai oleh perusahaan, biasanya visi dan misi adalah suatu hal yang bersifat jangka panjang.

2) Menetapkan tujuan dan sasaran perusahaan.

Setelah misi ditetapkan, maka langkah selanjutnya adalah menetapkan tujuan dan sasaran perusahaan.

Dalam praktiknya terdapat beberapa tipe perusahaan dalam menetapkan tujuan dan sasaran perusahaan.

- a. Profitabilitas (keuntungan)
- b. Volume pasar
- c. Stabilitas
- d. Tujuan non financial

3) Merancang portofolio bisnis

Merancang portofolio bisnis maksudnya adalah membuat rancangan terhadap bisnis yang akan dijalankan melalui

¹¹ Aqwa Naser Daulay, M. Latief Ilhamy Nasution. *Manajemen Perbankan Syariah*, Medan: Febi Press, 2016, hlm 18-19.

pendekatan yang paling rasional. Rancangan portofolio bisnis disusun berdasarkan perhitungan dan analisis yang benar dan akurat.

B. Pemasaran

1. Pengertian Pemasaran

Pemasaran adalah suatu proses kegiatan secara menyeluruh dan secara terpadu dan terencana, yang dilakukan oleh sebuah institusi/organisasi dalam menjalankan usaha agar dapat memenuhi kebutuhan pasar dengan cara membuat produk yang memiliki nilai jual, menetapkan harga, mengkomunikasikan, dan harus mendistribusikannya melalui kegiatan pertukaran untuk dapat memuaskan konsumen dan perusahaan.

Menurut Kotler dan AB Susanto memberikan definisi pemasaran adalah suatu proses social dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan dengan menciptakan, menawarkan dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain. Definisi ini berdasarkan dengan konsep ini, seperti; kebutuhan, keinginan, dan permintaan produk.¹²

Menurut World Marketing Association (WMA) yang diajukan oleh Hermawan Karta Jaya dan sudah dipresentasikan di World Marketing Conference di Tokyo pada april 1998 dan telah diterima oleh anggota dewan WMA, adalah sebagai berikut : “pemasaran adalah sebuah disiplin bisnis

¹² Aqwa Naser Daulay, M. Latief Ilhamy Nasution. *Manajemen Perbankan Syariah*, Medan:Febi Press, 2016, hlm 1.

strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran dan perubahan value dari satu inisiator kepada stakeholder-nya.

2. Tujuan Pemasaran

Dalam bidang pemasaran, terdapat beberapa tujuan pemasaran yang menjadi target dan harus dicapai untuk mendukung keberhasilan bisnis.

Tujuan dilakukannya kegiatan pemasaran adalah sebagai berikut:

- a. Dalam rangka memenuhi kebutuhan pelanggan akan suatu produk maupun jasa.
- b. Dalam rangka memenuhi keinginan para pelanggan akan suatu produk dan jasa.
- c. Dalam rangka memberikan kepuasan semaksimal mungkin terhadap pelanggannya.
- d. Dalam rangka meningkatkan penjualan dan laba.
- e. Dalam rangka ingin menguasai pasar dan menghadapi pesaing.
- f. Dalam rangka memperbesar kegiatan usaha.

3. Pemasaran Syariah

Pemasaran syariah adalah sebuah disiplin bisnis strategi yang yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran dan perubahan value dari suatu inisiator kepada stakeholders-nya, yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah (bisnis) dalam islam¹³.

4. Konsep – Konsep Pemasaran Syariah

Saat ini terdapat 5 (lima) konsep dalam pemasaran syariah dimana masing-masing konsep saling bersaing satu sama lainnya. Setiap konsep

¹³ *Ibid*, hlm 2.

dijadikan landasan pemasaran oleh masing-masing perusahaan untuk menjadikan kegiatan pemasarannya. Adapun konsep-konsep yang dimaksud adalah sebagai berikut:¹⁴

1. Konsep produksi

Konsep ini menyatakan bahwa konsumen akan menyukai produk yang tersedia dan selaras dengan kemampuan mereka dan oleh karenanya manajemen harus berkonsentrasi pada peningkatan efisiensi produksi dan efisiensi distribusi. Konsep produksi merupakan salah satu falsafah tertua yang menjadi penuntun para penjual. Konsep ini menekankan kepada volume produksi atau distribusi yang seluas-luasnya dengan harga tekan serendah mungkin

2. Konsep produk

Konsep produk berpegang teguh bahwa konsumen akan menyenangi produk yang menawarkan mutu dan kinerja yang paling baik serta memiliki keistimewaan yang mencolok. Oleh karena itu, perusahaan harus mencurahkan upaya terus menerus dalam perbaikan produk. Secara umum konsep produk menekankan kepada kualitas, penampilan, dan ciri-ciri yang terbaik.

3. Konsep penjualan

kebanyakan konsumen tidak akan membeli cukup banyak produk, terkecuali perusahaan menjalankan suatu usaha promosi dan penjualan yang kokoh. Oleh karena itu perusahaan harus menjalankan usaha-

¹⁴ *Ibid*, hlm 13.

usaha promosi dan penjualan dalam rangka memengaruhi konsumen. dalam konsep ini kegiatan pemasaran ditekankan lebih agresif melalui usaha-usaha promosi yang gencar.

4. Konsep pemasaran

Konsep pemasaran menyatakan bahwa kunci untuk mencapai saran organisasi tergantung pada penentuan kebutuhan dan keinginan pasar sasaran.

5. Konsep pemasaran kemasyarakatan

Konsep pemasaran menyatakan bahwa tugas perusahaan adalah menentukan kebutuhan, keinginan secara lebih efektif dan efisien dibandingkan para pesaing sedemikian rupa sehingga dapat mempertahankan dan mempertinggi kesejahteraan masyarakat.

Bagi dunia perbankan konsep yang paling tepat untuk diaplikasikan adalah konsep kemasyarakatan atau paling tidak menggunakan konsep pemasaran. Karena didalam kedua konsep itu jelas tertuang bahwa pelanggan benar-benar harus diperhatikan.

C. Produk dan Tabungan Haji

1. Pengertian Produk

Produk adalah segala sesuatu baik yang bersifat fisik maupun non fisik yang dapat ditawarkan kepada konsumen untuk memenuhi kebutuhan dan keinginannya.

Pengertian produk menurut Philip Kotler adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar guna mendapatkan perhatian untuk dibeli, digunakan,

atau dikonsumsi sehingga dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan. Dari pengertian ini dapat dijabarkan bahwa produk merupakan sesuatu, baik berupa barang maupun jasa, yang ditawarkan ke konsumen agar diperhatikan dan dibeli konsumen.

Produk Bank adalah jasa yang ditawarkan kepada nasabah untuk mendapatkan perhatian, untuk dimiliki, digunakan, atau dikonsumsi untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah.¹⁵

Sesuai dengan definisi yang di atas, produk dapat dikelompokkan menjadi dua jenis sebagai berikut :

1. Produk yang berupa benda fisik atau benda yang berwujud seperti buku, meja, kursi, rumah, mobil, dan lain-lain.
2. Produk yang tidak berwujud biasanya disebut jasa. Jasa dapat disediakan dalam berbagai wahana seperti pribadi, tempat kegiatan, organisasi dan lain-lain.

Sebernanya secara umum terdapat banyak produk yang secara teknis finansial dapat dikembangkan Bank untuk dapat menjalankan usahanya.

2. Tabungan haji

Tabungan merupakan jenis simpanan yang sangat populer dilapisan masyarakat umum, mulai dari masyarakat kota sampai, pedesaan. Pada awal nyamenabung masih secara sederhana, menyimpan di dalam celengan dan di simpan di rumah, mapun faktor resiko menyimpan uang di rumah begitu besar seperti resiko kehilangan dan kerusakan. Dalam

¹⁵Kasmir. *Pemasaran Bank*, Jakarta Jakarta:CV Kencana, 2010, hlm 55..

perkembangan zaman masyarakat saat ini membutuhkan bank, disebabkan karena faktor keamanan uangnya. Tabungan dapat diartikan sebagai simpanan pihak ketiga pada bank yang penarikannya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu. Tabungan dapat diartikan sebagai simpanan pihak ketiga pada bank yang penarikannya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu.¹⁶

Tabungan adalah simpanan berdasarkan akad wadi'ah atau investasi dana berdasarkan akad murabahah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan/atau alat lainnya yang disamakan dengan itu.¹⁷

Prinsip syariah tabungan diatur dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 02/DSN-MUI/IV//2000 tentang tabungan. Tabungan ada dua jenis yaitu tabungan yang tidak dibenarkan secara syariah yaitu tabungan yang berdasarkan perhitungan bunga dan tabungan yang dibenarkan, yaitu tabungan yang berdasarkan prinsip wadi'ah dan mudharabah.

Produk Tabungan Haji adalah produk tabungan khusus sebagai sarana penitipan biaya perjalanan Ibadah Haji (BPH) bagi penabung perorangan secara bertahap ataupun sekaligus dengan tidak dapat melakukan transaksi penarikan. Tabungan Haji pada sumut Syariah

¹⁶ Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia* Jakarta:CV Kencana,2012,hlm 48.

¹⁷ Andri Soemitra. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, Medan:CV Kencana,2016,hlm 58.

adalah Tabungan iB Makbul yang menggunakan akad Wadi'ah Yad Ad Dhamanah.

3. Tabungan iB Makbul

Tabungan iB Makbul adalah produk tabungan khusus sebagai sarana penitipan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH) bagi penabung perorangan secara bertahap ataupun sekaligus dengan tidak dapat melakukan transaksi penarikan serta terkoneksi secara online dengan aplikasi Siskohat untuk mendapatkan nomor porsi dan pelunasan BPIH.

Syarat umum pembukaan tabungan iB Makbul, antara lain :

- a. Setoran awal minimal sebesar Rp. 100.000,- (seratus ribu rupiah).
- b. Setoran selanjutnya minimal Rp. 100.000,- (seratus ribu rupiah). Mengisi secara lengkap dan menandatangani di atas meterai Rp. 6.000,- (enam ribu rupiah)
- c. Formulir Permohonan Pembukaan Rekening.
- d. Memiliki / menyerahkan fotokopi kartu identitas diri yang masih berlaku (KTP / SIM / Paspor) sebanyak 1 lembar.
- e. Setiap calon penabung harus membuka rekening Tabungan iB Makbul di Kantor Cabang / Capem / Kas Syariah yang berlokasi sesuai dengan Kabupaten / Kota alamat domisili yang tertera pada kartu identitas diri. Membubuhkan contoh tandatangan pada buku Tabungan iB Makbul atau cap jempol bagi calon penabung yang tidak bisa tandatangan.
- f. Pembukaan rekening Tabungan iB Makbul hanya dapat dibuka atas nama pribadi pembuka rekening dan dilakukan dihadapan *Customer Service*.

Prosedur Tabungan Haji

1) Membuka Rekening Tabungan Haji

Untuk membuka tabungan haji, anda perlu datang ke bank terkait, dan langsung mendaftar ke *customer service* dengan membawa KTP, serta saldo awal pembukaan rekening mulai Rp100.000. Tabungan haji tidak dikenakan biaya administrasi serta bunga imbal. Anda pun tidak akan mendapatkan kartu ATM sebab debit yang masuk ke tabungan hanya diperuntukkan sebagai dana setoran haji.

Jika saldo tabungan haji anda sudah mencapai angka Rp25.000.000 maka anda sudah diperbolehkan untuk mendaftarkan diri ke Kementerian Agama. Setelah mendaftarkan diri, anda akan mendapatkan Surat Permohonan Pergi Haji (SPPH) dan Nomor Porsi.

Membuat Surat Keterangan Sehat

- 2) Surat Keterangan Sehat dapat dibuat di Puskesmas atau Rumah Sakit terdekat, dengan menjelaskan secara spesifik kepada petugas Puskesmas bahwa anda memerlukan pemeriksaan kesehatan beserta Surat Keterangan Sehat untuk keperluan pendaftaran ibadah haji.

3) Mengisi Surat Pendaftaran Pergi Haji di kantor Kementerian Agama

Sebelum mendaftarkan diri ke Kantor Kementerian Agama, pastikan anda sudah menyiapkan segala persyaratan dokumen yang diperlukan. Dokumen yang perlu anda bawa untuk daftar haji antara lain: Surat Keterangan Sehat, salinan KTP yang masih berlaku, salinan Kartu Keluarga, salinan buku Tabungan Haji, salinan Akta Kelahiran, serta foto

berwarna ukuran 3×4 sebanyak 10 lembar. Jika seluruh syarat dan dokumen sudah terpenuhi, anda dapat langsung pergi ke kantor Kementerian Agama untuk mendaftarkan diri sebagai peserta ibadah haji. Di sana, Anda akan diberikan formulir SPPH. anda perlu mengisi formulir tersebut sesuai dengan data diri anda. Dalam formulir tersebut, terdapat beberapa kolom yang perlu anda isi seperti Nomor Rekening Tabungan Haji, Nomor KTP, golongan darah, serta data pribadi anda. Selanjutnya petugas Kemenag akan memberikan SPPH yang telah diprint sebanyak 3 lembar.

- 4) Pemorsian di Bank Setelah mendapatkan 3 lembar SPPH, selanjutnya pergi ke Bank tempat anda menyetor dengan membawa SPPH tersebut untuk di porsikan. Katakan kepada *customer service* bahwa anda ingin mendapatkan nomor porsir untuk keberangkatan haji. Namun sebelumnya pastikan dulu uang dalam tabungan anda telah mencapai Rp. 25.000.000, karena apabila kurang dari itu maka belum berhak mendapatkan nomor porsir.
- 5) Melaporkan ke Kantor Kementerian Agama Setelah mendapatkan nomor porsir dan bukti setoran awal BPIH, langkah selanjutnya adalah melaporkan ke Kantor Kementerian Agama dengan membawa berkas antara lain:
 - a) Bukti setoran awal BPIH.
 - b) 1 lembar SPPH.

- c) Pas photo: berwarna, 80% wajah, background putih (tidak berkacamata) 3X4 (10 lembar), 4X6 (2 lembar).
- d) Fotocopy Surat Keterangan Sehat dari Puskesmas/Rumah Sakit.
- e) Fotocopy Akte Kelahiran/ buku nikah/ ijazah (2 lembar).
- f) Fotocopy Kartu Keluarga (2 lembar). Fotocopy KTP (sesuai dengan domisili).

4. Akad Wadi'ah

Wadi'ah secara etimologis, kata wadiah berasal dari Wada'a Asy-Syai' jika ia meninggalkan pada orang menerima titipan. Adapun wadi'ah secara etimologis, yaitu pemberian kuasa oleh penitip kepada orang yang menjaga hartanya tanpa kompensasi.

Rukun dan Syarat Wadi'ah

Menurut pasal 413 ayat (1) rukun wadiah terdiri atas:

- a. Muwaddi/penitip.
- b. Mustauda/penerima titipan.
- c. Wadi'ah bih/ harta titipan.
- d. Akad

Jenis-Jenis Wadi'ah

Wadi'ah Yad adh-dhamanah berbeda dengan wadi'ah yadh al-manah. dalam wadiah yadh al-manah, pada dasarnya harta tidak boleh dititipkan tidak boleh dimanfaatkan oleh pihak yang dititipkan dengan alasan apapun juga, akan tetapi pihak yang dititipkan boleh mengenakan biaya administrasi kepada pihak yang menitipkan sebagai kontraprestasi

atas penjagaan barang yang dititipkan. Pada wadi'ah Yad adh-dhamanah pihak yang dititipkan (bank) bertanggung jawab atas keutuhan harta titipan sehingga ia boleh memanfaatkan harta titipan itu.¹⁸

Secara umum terdapat dua jenis Wadi'ah Yaitu Wadi'ah yadh al-manah dan Wadi'ah Yad adh-dhamanah.¹⁹

1) Wadi'ah Yadh al-manah

Wadi'ah jenis ini memiliki karakteristik sebagai berikut:

- a. Harta atau barang yang dititipkan tidak boleh dimanfaatkan dan digunakan oleh penerima titipan.
- b. Penerima titipan hanya berfungsi sebagai penerima amanah yang bertugas dan berkewajiban untuk menjaga barang yang dititipkan tanpa boleh memmanfaatkannya.
- c. Sebagai konpensasi, penerima titipan diperkenankan untuk membebaskan biaya kepada yang menitipkan.
- d. Mengingat barang atau harta yang dititipkan tidak boleh dimanfaatkan oleh penerima titipan, aplikasi perbankan yang memungkinkan untuk jenis ini adalah jasa penitipan atau *safe deposit box*.

2) Wadi'ah yad adh-dhamanah (*Guarante Depository*)

Wadi'ah jenis ini memiliki karakteristik sebagai berikut:

¹⁸ Irham Fahmi, *Manajemen Perbankan Konvensional & Syariah*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015, hlm 39.

¹⁹ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, Jakarta: CV Kencana, 2011, hlm 281.

- a. Harta dan barang yang dititipkan boleh dan dapat dimanfaatkan oleh yang menerima tititpan.
- b. Karena dimanfaatkan, barang dan harta yang dititipkan tersebut tentu dapat menghasilkan manfaat, sekali demikian, tidak ada keharusan bagi penerima titipan untuk memberikan hasil manfaat kepada si penitip.
- c. Produk perbankan yang sesuai dengan akad ini.

5. Ibadah Haji

Kata hajj ditinjau dari makna aslinya adalah mengunjungi ke baitullah untuk menjalankan ibadah. Sedangkan haji menurut pengertian bahasa berarti menyengaja. Menurut istilah ialah sengaja mengunjungi Makkah (Ka'bah) untuk mengerjakan ibadah yang terdiri dari tawaf, sa'i, wukuf, dan ibadah-ibadah lainnya guna memenuhi perintah Allah dan mengharap ridho-Nya.²⁰

Ibadah haji merupakan perjalanan suci yang memerlukan kesiapan fisik, mental, dan pengetahuan. Untuk itu setiap calon jamaah hendaknya terlebih dahulu membekali diri dengan ilmu pengetahuan haji atau manasik haji.²¹

Ibadah haji ini merupakan bagian dari syariat bagi umatumat terdahulu sejak zaman Nabi Ibrahim AS, Allah telah memerintahkan Nabi Ibrahim AS untuk membangun Baitul Haram di Makkah agar orang-orang

²⁰ Maulana Siregar, Salmi Abbas, Zulkarnain Lubis. *Fiqh Ibadah*, Medan: UMSU Press, 2014, hlm 156.

²¹ A. Tabrani Rusyam. *Disiplin Berhaji Menuju Haji* Mabrur, Bandung: Yrama Widya, 2017, hlm 21.

thawaf disekelilingnya dan menyebut nama Allah ketika melakukan thawaf.

Haji (al-hajju) secara bahasa berarti al- qashdu(menyengaja, menuju, maksud). Sedangkan secara istilah haji adalah menyengaja pergi menuju makkah dengan maksud mengerjakan ibadah tawaf, sa'i, wuquf di Arafah, bermalam di Mudzhdalifah, Mabit di Mina dan ibadah-ibadah lain pada waktu yang telah ditentukan untuk memenuhi perintah Allah dan mengharapkan ridha-Nya.

1. Hukum Haji

Ibadah haji adalah salah satu rukun Islam yang lima, yang diwajibkan oleh Allah bagi setiap muslim yang mampu mengerjakannya nafkah bagi keluarga yang ditinggalkan.

2. Rukun Haji

Rukun haji adalah sesuatu yang harus dikerjakan dalam rangkaian ibadah haji, jika tidak dikerjakan apapun alasannya, maka hajinya tidak sah. Sedangkan wajib hai adalah sesuatu yang harus dikerjakan dalam rangkaian ibadah haji, tetapi kalau tidak dikerjakan tetap sah asal membayar dam (denda).²²

rukun haji meliputi:

- a. Ihram ialah niat memulai mengerjakan ibadah haji atau umrah, selama dalam keadaan ihram seseorang diharamkan melakukan perbuatan yang sebelumnya dihalalkan. Dengan telah

²²*Ibid*, hlm 157.

mengucapkan niat haji atau umrah maka seseorang telah memulai melaksanakan haji atau umrah.

- b. Wukuf di Arafah merupakan salah satu rukun haji yang paling utama. Jamaah haji yang tidak melaksanakan wukuf di Arafah berarti tidak mengerjakan haji.
 - c. Thawaf, yaitu mengelilingi Ka'bah. Tawaf yang wajib adalah tawaf ibadah, yaitu mengelilingi Ka'bah sebanyak tujuh kali dimulai dari hajar Aswad. Ka'bah berada disebelah kiri atau berkeliling berlawanan dengan arah jarum jam sambil berdoa.
 - d. Sa'i ialah berjalan dari bukit Shafa-Marwah dan sebaliknya sebanyak 7 kali, perjalanan dimulai dari bukit Shafa dan berakhir di Marwah. Perjalanan dari bukit shafa ke bukit Marwah dihitung 1 kali.
 - e. Cukur (Tahallul).
 - f. Tertib
3. Syarat Haji

Adapun Syarat dalam melaksanakan ibadah haji adalah:

- a. Islam
- b. Baligh (dewasa)
- c. Berakal
- d. Mampu dalam berbagai hal baik dalam biaya, kesehatan, dan keamanan.

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Tebing Tinggi

Sejarah Bank Sumut hingga pencapaian performancenya saat ini adalah sebuah takdir pilihan yang tidak terjadi begitu saja melainkan melalui tangan-tangan sejarah, terutama pemain utama didalam perusahaan yang melakukan ikhtiar, kerja keras, dan pilihan bijak di setiap langkah strategis yang ia putuskan sebagai sang nahkoda dengan segala konsekuensinya. PT. Bank Sumut merupakan Bank devisa yang kantor pusatnya beralamat Jl. Sutomo No. 21, Tebing Tinggi.

Berdasarkan UU No.13 tahun 1962 tentang pokok pembangunan daerah dan sesuai dengan peraturan daerah tingkat 1 Sumatera Utara No. 5 tahun 1965 bentuk usaha di ubah menjadi Badan Usaha Milik Daerah(BUMD). Pada tanggal 16 April 1999 Akta notaris Alina Hanun Nasution SH No.38 menyatakan bahwa bentuk usaha kembali menjadi Perseroan Terbatas. Akta pendirian ini disahkan oleh Mentri Kehakiman Republik Indonesia berdasarkan Surat Keputusan No.C 8224 HT. 01.01TH.99 tanggal 05 Mei 1999 serta di umumkan dalam berita Negara Republik Indonesia No.54 Tanggal 06 Julli 1999 tambahan No. 4042.

Anggaran dasar Bank telah beberapa kali mengalami perubahan, terakhir dengan akta No.39 tanggal 10 Juni 2008 dan akta penegasan No.05 tanggal 10 September 2008 Notaris H.Marwansyah Notaris SH, mengenai penambahan modal dasar dari Rp.5.000.000.000,- perubahan anggaran dasar ini telah mendapat persetujuan dari Menteri Kehakiman dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia

dengan keputusan No. AHU-887927. A.H.01.02 tanggal 20 November 2008 serta di umumkan dalam berita Negara Republik Indonesia No. 10 tanggal 03 Februari 2009 tambahan No.3023.

B. Makna Logo Bank Sumut Syariah



Kata kunci dari logo PT. Bank Sumut adalah sinergi yaitu kerjasama yang erat sebagai langkah lanjut dalam meningkatkan taraf hidup yang lebih baik, berbekal kemauan kerja keras yang didasari dengan profesional dan siap memberikan pelayanan terbaik. Bentuk logo Bank Sumut menggambarkan dua elemen yaitu dalam bentuk huruf U yang saling bersinergy membentuk huruf S yang merupakan kata awal dari Sumut, sebuah gambaran bentuk kerjasama antara PT. Bank Sumut dengan masyarakat Sumut sebagai yang terdapat pada visi Bank Sumut. Warna oranye sebagai simbol suatu hasrat untuk terus maju yang dilakukan dengan energik yang dipadu dengan warna biru yang sportif dan profesional sebagaimana misi Bank Sumut. Warna putih sebagai ungkapan ketulusan untuk melayani sebagaimana statement Bank Sumut. Jenis huruf “Palatino Bold” sederhana dan mudah dibaca. Penulisan Bank dengan huruf kecil dan Sumut dengan huruf kapital guna lebih mengedepankan Sumatera Utara,

sebagai gambaran dan keinginan dan dukungan untuk membangun dan membesarkan Sumatera Utara.²³

C. Produk Dana Bank Sumut Syariah :

1. Giro iB

Giro iB adalah Simpanan dalam bentuk giro berdasarkan Akad *Wadi'ah* (titipan) atau Akad *Mudharabah* (bagi hasil) yang penarikannya hanya dapat menggunakan cek dan bilyet giro.

Cek adalah Surat perintah yang diterbitkan oleh penarik kepada tertarik untuk pembayaran sejumlah uang tertentu kepada [emegang atau kepada pihak yang disebutkan namanya dalam cek.

Bilyet Giro adalah Surat perintah dari penarik kepada tertarik untuk memindahbukukan sejumlah dana dari rekening penarik kepada rekening pemegang yang disebutkan namanya dalam bilyet giro.

Giro dengan Akad *Wadi'ah* (titipan) tidak memperoleh bagi hasil bulanan, Giro dengan Akad *Mudharabah* (bagi hasil) memperoleh bagi hasil bulanan dengan nisbah 25% nasabah dan 75% untuk bank.

Ketentuan Pelaksanaan Giri iB Wadi'ah/ Mudharabah :

Rekening Simpanan Giro Perusahaan Berbadan Hukum/Lembaga Internasional dan Perwakilan Negara Asing/ Bank :

- a. Setoran awal minimal Rp. 2.000.000,- (dua juta rupiah)
- b. Setoran selanjutnya minimal Rp. 100.000,- (seratus ribu rupiah)
- c. Saldo minimal yang harus mengendap Rp. 500.000,- (lima ratus ribu rupiah)

²³ <http://www.banksumut.com/statis-34-profil.html> 27 Maret 2019

Rekening Simpanan Giro Pribadi/ Perorangan/ Badan lainnya

- a. Setoran awal minimal Rp. 1.000.000,- (satu juta rupiah)
- b. Setoran selanjutnya minimal Rp. 100.000,- (seratus ribu rupiah)
- c. Saldo minimal harus mngendap Rp. 500.000,- (lima ratus ribu rupiah)

Syarat Umum Simpanan Giro

Tabel 1.1

No	Uraian	Rekening					
		Perorangan	Badan Hukum	Lembaga Int. & Perwakilan	Prpol/LSM/ Yayasan	Bank	Pemerintah
1	Usia 21 Tahun keatas atau telah menikah	X	X	X	X	X	X
2	Tidak termasuk dalam	X	X	X	X		
3	Mengisi Akad dan Formulir pembukaan	X	X	X	X	X	X
4	Fotokopi KTP/SIM/Paspor	X	X	X	X	X	X
5	Surat Keputusan Pengangkatan/ penunjuk Pimpinan					X	X
6	NPWP	X	X		X		
7	Fotokopi akte pendirian/perubahan perusahaan		X		X		
8	Fotokopi anggaran dasar dan atau pengesahan dari instansi berwenang				X		
9	Fotokopi izin usaha		X			X	
10	Setoran Awal	Rp1.000.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000	
11	Setoran Selanjutnya Minimal	Rp100.000	Rp100.000	Rp100.000	Rp100.000	Rp100.000	
12	Saldo Minimal	Rp500.000	Rp500.000	Rp500.000	Rp500.000	Rp500.000	

Biaya Administrasi Simpanan Giro

Tabel 1.2

No	Uraian	Rekening					
		Perorangan	Badan Hukum	Lembaga Int. & Perwakilan	Prpol/LSM/ Yayasan	Bank	Pemerintah
1	Pembukaan Rekening*	Rp75.000	Rp75.000	Rp75.000	Rp75.000	Rp75.000	
2	Pemeliharaan Rekening Perbulan	Rp20.000	Rp20.000	Rp20.000	Rp20.000	Rp20.000	
3	Rekening Pasif	Rp25.000	Rp25.000	Rp25.000	Rp25.000	Rp25.000	
4	Rehabilitas Rekening	Rp50.000	Rp50.000	Rp50.000	Rp50.000	Rp50.000	
5	Penutupan Rekening	Rp25.000	Rp25.000	Rp25.000	Rp25.000	Rp25.000	
6	Biaya Tolakan Kliring SKNBI	Rp150.000	Rp150.000	Rp150.000	Rp150.000	Rp150.000	
7	Biaya Tolakan Kliring Non SKNBI	Rp5.000	Rp5.000	Rp5.000	Rp5.000	Rp5.000	

2. Tabungan

Syarat Umum Pembukaan Rekening**Tabel 1.3**

No	Syarat Umum Pembukaan Rekening	iB Martabe	iB Martabe Bagi Hasil
1	Perorangan Dewasa	Fotokopi identitas diri yang masih berlaku	
2	Perorangan Belum Dewasa atau Penabung Rekening QQ	Fotokopi identitas diri dari penanggungjawab rekening Akte Kelahiran/Kartu Keluarga	
3	Joint Account	Fotokopi Identitas diri dari seluruh anggota joint	
4	Badan Hukum	* Fotokopi identitas dari pengurus * Fotokopi Akta Pendirian dan Anggaran dasar * Fotokopi izin usaha * Jika dikuasakan harus menyerahkan Surat Kuasa dari Direksi dan atau surat kuasa yang dibuat secara notarial akta berikut fotokopi KTP/SIM/Paspor dari penerima kuasa	
5	Lembaga Pemerintah, lembaga Internasional dan Perwakilan Negara Asing	* Fotokopi KTP/SIM/Paspor dari masing-masing pejabat * Fotokopi NPWP dari Pimpinan Perusahaan dan NPWP dari Lembaga	
6	Bank	* Fotokopi identitas diri pengurus * Akta Pendirian dan Anggaran Dasar Bank * Fotokopi izin usaha * Jika dikuasakan harus menyerahkan Surat Kuasa dari Direksi dan atau hasil Rapat Umum Pemegang saham atau yang dibuat secara notarial akta berikut fotokopi KTP/SIM/Paspor dari penerima kuasa	
7	Badan lainnya seperti Partai Politik, LSM, Yayasan dan Organisasi lainnya	* Fotokopi identitas diri yang berlaku * Dokumen status hukum badan * Fotokopi NPWP Pimpinan dan NPWP dari badan	

a. Tabungan iB Marwah

Tabungan dengan Akad Wadiah, yaitu titipan dana nasabah kepada pihak bank. Karena merupakan titipan bank tidak memberikan bagi hasil kepada penabung, namun bank dapat memberikan bonus, dengan besar dan waktu pemberiannya tidak diperjanjikan di awal.

Bebas Biaya Administrasi Bulanan

Keunggulan Tabungan iB Martabe :

- 1) Setoran awal hanya Rp. 10.000,-
- 2) Transaksi secara *Realtime Online*
- 3) Bebas biaya administrasi
- 4) Dapat dibuka diseluruh kantor Bank Sumut Syariah

b. Tabungan iB Marhamah

Dengan sistem *Revenue Sharing*, bagi hasil diperoleh dari pendapatan operasional bank sebelum dikurangi dengan beban operasional bank.

Persentase bagi hasil untuk Tabungan MARHAMAH sebesar 41% untuk nasabah dan 59% untuk bank, yang dihitung sejak pembukaan rekening dan dicantumkan dalam akad pembukaan tabungan.

Keunggulan Tabungan iB Martabe Bagi hasil :

- 1) Transaksi secara *Realtime Online*
- 2) Bagi hasil tabungan menarik
- 3) Biaya administrasi sebesar bagi hasil bulanan, dengan maksimal biaya Adm Rp. 4.000,-
- 4) Fasilitas ATM
- 5) Kemudahan bertransaksi di seluruh ATM berlogo ATM Bersama
- 6) Dapat dibuka diseluruh kantor Bank Sumut Syariah

c. Tabungan iB Makbul

Tabungan haji Makbul adalah produk tabungan khusus sebagai sarana penitipan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH) bagi penabung perorangan secara bertahap ataupun sekaligus dengan tidak dapat melakukan transaksi penarikan.

Keunggulan iB Makbul :

- 1) Transaksi secara *Realtime Online*
- 2) Dilindungi asuransi jiwa, bebas biaya premi
- 3) Bebas biaya administrasi
- 4) Terkoneksi secara Inline dengan jaringan SISKOHAT Departemen Agama
- 5) Fasilitas Manasik Haji gratis
- 6) Souvenir haji
- 7) Dapat dibuka diseluruh kantor Bank Sumut Syariah

d. Tabungan iB Rencana

Tabungan investasi bagi nasabah yang berkeinginan untuk menabung hingga sejumlah rencana investasi yang diinginkan dalam jangka waktu tertentu untuk berbagai tujuan (jangka waktu tabungan minimal 1 hingga 10 tahun)

Keunggulan Tabungan iB Rencana :

- 1) Transaksi secara *Realtime Online*
- 2) Bagi hasil tabungan lebih tinggi, dengan nisbah 50% Nasabah : 50% Bank
- 3) Setoran bulanan Rp. 100.000,- hingga Rp. 2.000.000,-
- 4) Berhadiah langsung*

- 5) Bebas biaya Administrasi bulanan
- 6) Dilindungi Asuransi jiwa
- 7) Dapat dibuka diseluruh kantor Bank Sumut Syariah
- 8) Satu orang dapat membuka 3 rekening

e. Tabungan Simpel iB

Tabungan Simple iB adalah tabungan untuk siswa dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini. Bank harus bekerjasama dengan pihak sekolah. Maksimum penarikan perhari tabungan ini Rp. 500.000,- perhari.

Keunggulan Tabungan Simpel iB :

- 1) Transaksi secara *Realtime Online*
- 2) Memperoleh bagi hasil
- 3) Tabungan atas nama siswa/siswi
- 4) Setoran awal dan bulanan hanya Rp. 1.000,-
- 5) Dapat dibuka di seluruh kantor cabang Bank Sumut Syariah

3. Deposito iB Ibadah

Deposito iB Ibadah adalah simpanan dana Masyarakat, Pemerintah BUMN/BUMD yang penarikannya dibatasi oleh jangka waktu simpanan.

Jangka Waktu :

- a. Jangka Waktu 1 Bulan
- b. Jangka Waktu 3 Bulan
- c. Jangka Waktu 6 Bulan
- d. Jangka Waktu 12 Bulan

Syarat Pembukaan Deposito iB Ibadah

- a. Fotokopi KTP/SIM/Paspor

- b. Mengisi menandatangani akad dan Formulir Pembukaan Deposito
- c. Setoran minimal Rp. 1.000.0000,- dan kelipatannya
- d. Perhitungan bagi hasil secara bulanan

Keunggulan Deposito iB

- a. Bagi hasil bersaing
- b. Dapat diperpanjang secara otomatis
- c. Dapat dijadikan agunan pembiayaan
- d. Bebas pinalty
- e. Dijamin oleh Lembaga Simpanan (LPS)

D. Produk Pembiayaan Bank Sumut Syariah :

1. iB Serbaguna Murabahah

Pembiayaan iB Serbaguna adalah merupakan pembiayaan berupa penyediaan dana untuk berbagai keperluan yang bersifat konsumtif/investasi/modal kerja dengan prinsip jual beli (Murabahah). Pembiayaan iB Serbaguna bertujuan untuk memenuhi berbagai kebutuhan masyarakat yang membutuhkan dana tambahan untuk pembelian aset untuk kebutuhan konsumsi, investasi atau modal kerja.

Berdasarkan penggunaannya Pembiayaan iB Serbaguna dibagi tiga:

- a. Konsumtif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian atau pengadaan barang yang digunakan bukan untuk tujuan mendapatkan laba, baik berupa barang yang habis sekaligus pada saat digunakan maupun dapat digunakan berulang-ulang.
- b. Investasi, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian atau pengadaan barang modal dalam rangka melakukan kegiatan

produksi dan berbagai kegiatan produktif lainnya yang bertujuan mendapatkan laba yang tidak dapat digunakan berulang-ulang.

- c. Modal kerja, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian atau pengadaan barang modal dalam rangka melakukan kegiatan produksi dan berbagai kegiatan produktif lainnya yang bertujuan mendapatkan laba yang dapat digunakan berulang-ulang.

Keuntungan :

- a. Margin rendah
- b. Jangka waktu s/d 60 bulan
- c. Angsuran tetap sampai lunas
- d. Memenuhi segala kebutuhan modal kerja, investasi dan konsumtif
- e. Proses cepat

Persyaratan :

- a. Fotocopi NPWP sesuai ketentuan
- b. Fotocopi bukti legalitas usaha/legalitas profesi
- c. Fotokopi identitas diri pemohon, pemilik barang agunan suami/istri yang masih berlaku (KTP/ SIM atau yang dipersamakan dengan itu)
- d. Pasfoto suami istri ukuran 3x4 (masing-masing 1 lembar)
- e. Fotokopi surat agunan

2. iB Modal Kerja Musyarakah/Mudharabah

Pembiayaan iB Modal Kerja bertujuan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang kekurangan modal dalam rangka mengembangkan usaha yang pelunasannya pembiayaan tersebut dapat diangsur berdasarkan proyeksi arus kas (*cash flow*) usaha nasabah. Pembiayaan iB Modal Kerja dapat dilakukan dengan dua jenis pembiayaan, yaitu Akad Mudharabah dan Akad Musyarakah.

Keuntungan :

- a. tingkat bagi Hasil rendah
- b. Jangka waktu s/d 60 bulan
- c. Memenuhi kebutuhan modal kerja
- d. Proses cepat

Persyaratan :

- a. Membuka Rekening Tabungan/Giro
- b. Fotokopi NPWP untuk pembiayaan diatas Rp. 300 juta
- c. Fotocopi bukti-bukti legalitas usaha (s/d Rp. 100 juta cukup dengan surat keterangan dari lurah) atau Fotocopi bukti-bukti legalitas profesi dan atau izin praktek
- d. Fotokopi identitas diri pemohon, pemilik barang agunan suami/istri yang masih berlaku (KTP atau SIM atau Paspor)
- e. Fotokopi Kartu Keluarga
- f. Fotokopi Buku Nikah bagi yang sudah menikah

3. KPR iB Griya

Kredit Pemilikan Rumah Griya adalah pembiayaan yang diberikan kepada perorangan untuk kebutuhan pembelian rumah tinggal yang dijual melalui pengembangan atau bukan pengembangan di lokasi-lokasi yang diinginkan nasabah dengan akad Murabahah (jual beli).

Keuntungan :

- a. Tingkat Margin rendah
- b. Jangka waktu s/d 180 bulan (15 tahun)
- c. Angsuran tetap sampai lunas
- d. Bebas biaya appraisal s/d plafond Rp. 500juta
- e. Proses cepat

Persyaratan :

- a. Fotokopi identitas Pemohon suami istri : KTP / SIM / Pasport
- b. Fotokopi kartu keluarga
- c. Fotokopi buku nikah / cerai
- d. Slip gaji asli yang terakhir / SK Kerja Asli
- e. Fotokopi rekening koran 3 bulan terakhir
- f. Fotokopi NPWP Pribadi
- g. Fotokopi SIUP, tanda daftar perusahaan, akta pendirian perusahaan, atau surat keterangan tempat usaha, laporan keuangan terakhir (untuk wiraswasta).
- h. Fotokopi surat izin praktek (profesional) / SK pengangkatan dari Instansi terkait (pegawai).

- i. Pasphoto permohonan suami/ istri

4. Gadai Emas iB

Gadai emas adalah fasilitas pinjaman dana tunai tanpa imbal jasa yang diberikan Bank Sumut Syariah kepada nasabah dengan jaminan berupa emas yang berprinsip gadai syariah.

Keuntungan :

- a. Biaya sewa tempat penyimpanan emas murah.
- b. Proses mudah dan tidak perlu waktu lama untuk memperoleh uang tunai, lebih tentram karena bebas Riba dan unsur Bunga.

Persyaratan :

- a. Membawa KTP / SIM / Identitas lain yang masih berlaku
- b. Objek jaminan berupa emas klinting / merah minimal 18 karat
- c. Jangka waktu pinjaman s/d 4 bulan dan dapat diperbaharui maksimal 2 kali.
- d. Pinjaman disesuaikan dengan kebutuhan dan untuk pinjaman diatas Rp 50.000.000 melampirkan NPWP
- e. Biaya materai
- f. Besar pinjaman disesuaikan dengan kebutuhan dan nilai taksiran emas pada hari tersebut
- g. Maksimal pinjaman perorangan Rp 250 juta
- h. Berat emas perpotong maksimal 250 gram

5. Pembiayaan Pemilikan Ruko / Rukan

Pembiayaan pemilikan ruko/rukan adalah membantu masyarakat untuk membeli rumah toko (ruko) atau rumah kantor (rukan) melalui fasilitas pembiayaan untuk tujuan investasi.

Keuntungan :

- a. Tingkat margin rendah
- b. Jangka waktu s/d 120 bulan (10 tahun)
- c. Angsuran tetap sampai lunas
- d. Bebas biaya appraisal s/d plafond Rp 500 juta
- e. Proses cepat.

Persyaratan :

- a. Fotokopi identitas pemohon suami istri : KTP / SIM / KITAS /Pasport
- b. Fotokopi kartu keluarga
- c. Fotokopi akta nikah / cerai
- d. Slip gaji asli yang terakhir / SK Kerja asli
- e. Fotokopi rekening koran 3 bulan terakhir
- f. Fotokopi NPWP untuk pembiayaan diatas Rp. 100 juta
- g. Fotokopi NPWP Pribadi
- h. Fotokopi SIUP, tanda daftar perusahaan, akta pendirian perusahaan, atau surat keterangan tempat usaha, laporan keuangan terakhir
- i. Fotokopi surat ijin praktek / SK pengangkatan dari Instansi terkait

- j. Pas photo permohonan Suami / istri
- k. Surat prnyataan yang berisikan keterangan mengenai fasilitas kredit/ pembiayaan pemilikan properti yang sudah diterima maupun yang sedang dalam pengajuan proses pengajuan permohonan di bank yang sama maupun bank lain
- l. Surat pemberitahuan pajak badan

6. Bank Sumut Syariah Prioritas

Bank Sumut Syariah Prioritas merupakan produk terbaru dari Bank Sumut Syariah yang ditetapkan di Medan pada tanggal 31 Maret 2016 dan diluncurkan pada tanggal 22 Desember 2016. Berdasarkan Surat Edaran Direksi Nomor: 022/Dir/ UUS-DJIB/SE/2016 dan Keputusan Direksi PT. Bank Sumut Nomor: 082/Dir/UUS-DjiB/SK/2016 tentang Bank Sumut Syariah Prioritas yang menjelaskan bahwa Bank Sumut Syariah Prioritas merupakan layanan Perbankan dengan berbagai keutamaan dan fasilitas dari Bank Sumut Syariah yang ditujukan untuk Nasabah yang memiliki saldo tertentu di Bank Sumut Syariah.

Hak Dan Kewajiban Nasabah Prioritas & Bank Sumut Syariah

Hak Nasabah Prioritas :

- a. Memperoleh informasi mengenai aktifitas keuangan Nasabah setiap saat apabila diperlukan dengan memenuhi ketentuan berlaku di Bank Sumut Syariah
- b. Memperoleh konfirmasi dan notifikasi transaksi dengan metode sesuai yang disepakati oleh Bank Sumut Syariah.

- c. Memperoleh layanan produk Bank Sumut Syariah Prioritas, baik layanan finansial maupun layanan non finansial sesuai dengan syarat dan ketentuan yang telah disepakati dengan Bank Sumut Syariah

Kewajiban Nasabah Prioritas :

- 1) Memenuhi syarat dan ketentuan yang berlaku di bank Sumut Syariah untuk melakukan transaksi keuangan tertentu.
- 2) Memberikan informasi terkait profil Nasabah dan transaksi yang dilakukan Nasabah, termasuk sumber dana Nasabah.
- 3) Menempatkan dana dengan total saldo minimal Rp. 200 juta, dalam bentuk Giro, tabungan, deposito dan saldo minimal Rp 20 juta untuk Key person lembaga/perusahaan/yaysan yang memberikan keuntungan bersih dan fee base income minimal Rp. 30 juta perbulan atau dana kelolaan di Bank Sumut Syariah minimal Rp. 20 Miliar.
- 4) Menyatakan dengan ini tunduk pada seluruh syarat dan ketentuan sebagaimana dalam formulir aplikasi Nasabah, berikut lampiran-lampiran yang merupakan satu kesatuan dan bagian yang tidak terpisahkan dari formulir aplikasi Nasabah.

Hak Bank Sumut Syariah :

- a. Melakukan evaluasi atas status Nasabah Prioritas secara berkala sesuai ketentuan yang berlaku di Bank Sumut Syariah.
- b. Memperoleh informasi terkait profil Nasabah dan transaksi yang dilakukan Nasabah sesuai dengan ketentuan yang berlaku termasuk sumber dana nasabah.

- c. Mengganti status nasabah menjadi nasabah reguler Bank Sumut Syariah, bila nasabah tidak memenuhi persyaratan menjadi nasabah Prioritas sesuai ketentuan yang berlaku di Bank Sumut Syariah
- d. Melakukan tindakan lain yang dianggap perlu oleh Bank Sumut Syariah berdasarkan ketentuan hukum dan perundang-undangan yang berlaku.

Kewajiban Bank Sumut Syariah :

- 1) Memperoleh persetujuan tertulis dari Nasabah Prioritas dalam hal Bank Sumut Syariah akan memberikan atau menyebarkan data Pribadi Nasabah kepada pihak lain untuk tujuan komersial kecuali ditetapkan lain oleh perundang-undangan.
- 2) Memberikan layanan atas produk Bank Sumut Syariah Prioritas kepada nasabah, baik layanan finansial maupun layanan non finansial sesuai dengan syarat dan ketentuan yang disepakati dengan nasabah.

7. Kliring

Kliring adalah adalah suatu tata cara perhitungan hutang piutang dalam bentuk surat-surat dagang dan surat berharga dari suatu bank terhadap bank lainnya dengan maksud agar penyelesaiannya mudah dan aman serta untuk memperlancar pembayaran giral.

Giral adalah simpanan dari pihak ketiga yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan cek, surat perintah pembayaran lainnya atau pemindahbukuan.

8. ATM (Automatic Teller Machine)

ATM Bank Sumut adalah layanan perbankan melalui mesin Atm yang dapat melayani selama 24 jam. Melalui ATM anda dapat melakukan transaksi perbankan meliputi penarikan melihat saldo rekening tabungan, setoran tunai melalui mesin CDM (Cash Deposit machine) dan melakukan berbagai jenis pembelian dan pembayaran tagihan tanpa harus datang ke Kantor Cabang Sumut

Ada 3 jenis ATM Bank Sumut

- a. ATM Tunai yaitu mesin yang dapat melakukan transaksi pengambilan tunai dan transaksi lain seperti melihat saldo rekening, tranfer, ganti PIN, pembelian dan pembayaran tagihan. Saat ini telah tersedia dan tersebar di seluruh Sumatera Utara dan DKI Jakarta untuk melayani nasabah Bank Sumut, ATM Bank Sumut juga dapat melayani nasabah dan non Bank Sumut yang memiliki kartu ATM Bersama dan bank Card.
- b. ATM Non Tunai yaitu mesin ATM yang hanya dapat melakukan non tunai seperti melihat saldo rekening tranfer, ganti PIN, pembelian dan pembayaran tagihan dan tidak dapat melalui transaksi pengembalian berbeda dengan ATM biasa, karena ATM Non Tunai telah menggunakan teknologi “layar sentuh” sebagai pengganti tombol bagian sisi layar.

E. Visi dan Misi PT Bank Sumut

a. Visi

Menjadi bank andalan untuk membantu dan mendorong pertumbuhan perekonomian dan pembangun daerah di segala bidang serta salah satu sumber pendapatan daerah dalam rangka peningkatan taraf hidup rakyat.

b. Misi

Mengelola dana pemerintah dan masyarakat secara profesional yang didasarkan pada prinsip-prinsip compliance.

F. Bank Sumut Unit Usaha Syariah

Dalam upaya mencapai visinya bank Bnk Sumut telah mewujudkan komitmennya untuk mengembangkan layanan perbankan berdasarkan prinsip syariah. dalam tahun 2004. Bank membuka unit usaha syariah yang mendapatkan izin dari bank Indonesia Cabang medan dengan suratnya No. 6 / 142/ DPIP/ Prz/ Mdn tanggal 18 Oktober 2004 dan bank Sumut UUS dibuka tanggal 04 November 2004, dengan 2 unit kantor operasional yaitu:

- a) Kantor Cabang Syariah Medan
- b) Kantor Cabang Syariah P. Sidimpuan

Sejalan dengan beriringnya waktu, sampai dengan tahun 2014 ini Bank Sumut Unit Usaha Syariah telah memiliki 22 kantor operasional yang terdiri dari 5 kantor Cabang dan 17 kantor Cabang Pembantu yang tersebar di Medan dan kota-kota besar lainnya di Sumatera Utara yaitu:²⁴

²⁴ <http://www.banksumut.com/statis-34-profil.html> 27 Maret 2019

1. Kantor Cabang Syariah Medan

- a. Kantor Cabang Pembantu Syariah Stabat
- b. Kantor Cabang Pembantu Syariah Multatuli
- c. Kantor Cabang Pembantu Syariah Karya
- d. Kantor Cabang Pembantu Syariah HM. Joni
- e. Kantor Cabang Pembantu Syariah Jamin Ginting
- f. Kantor Cabang Pembantu Syariah Binjai
- g. Kantor Cabang Pembantu Syariah Kota Baru Marelan
- h. Kantor Cabang Pembantu Syariah HM. Yamin
- i. Kantor Cabang Pembantu Syariah Marelan Raya
- j. Kantor Cabang Pembantu Syariah Hamparan Perak
- k. Kantor Cabang Pembantu Syariah Kayu Besar

2. Kantor Cabang Syariah Padang Sidempuan

- a. Kantor Cabang Pembantu Syariah Penyabungan

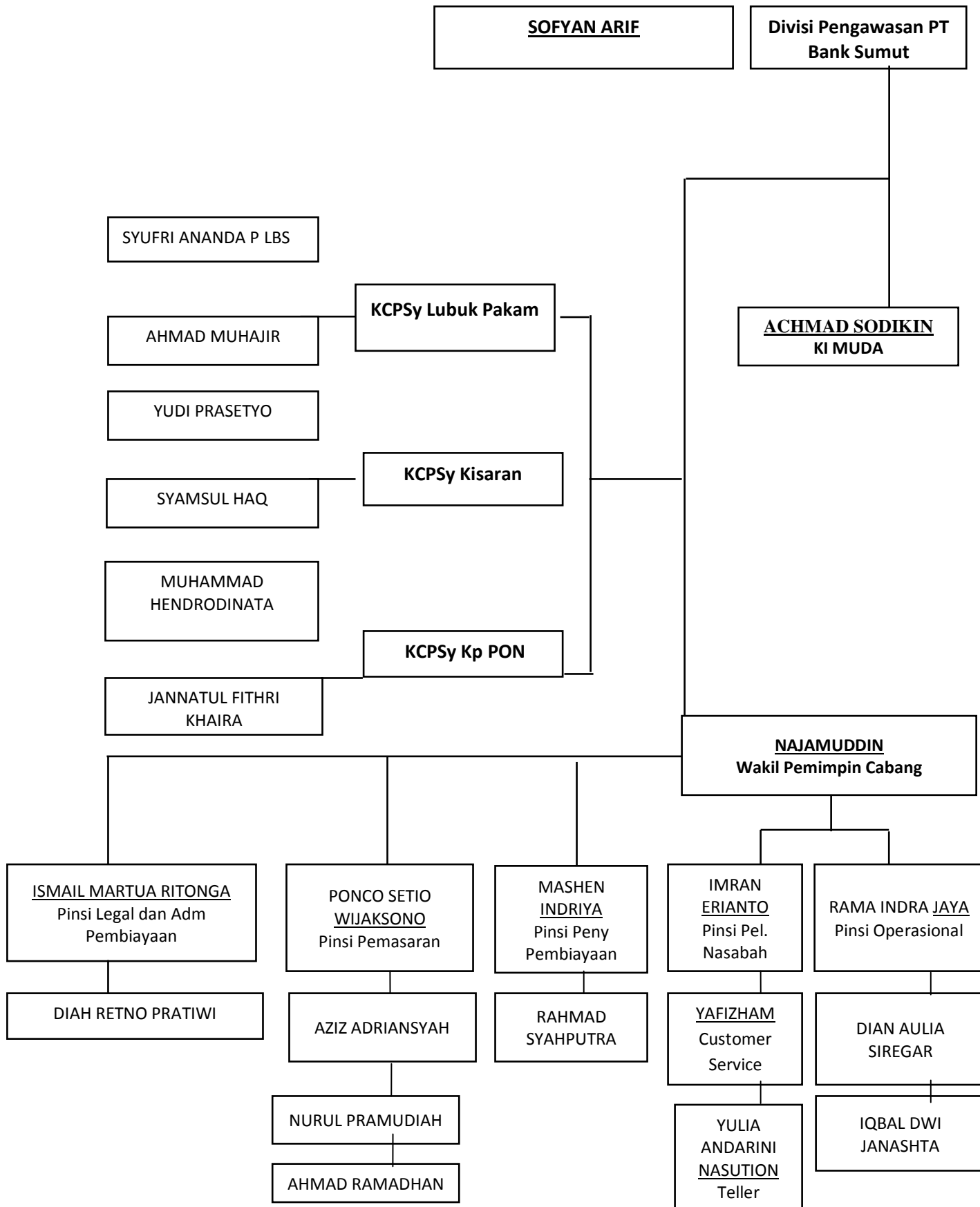
3. Kantor Cabang Syariah Tebing Tinggi

- a. Kantor Cabang Pembantu Syariah Lubuk Pakam
- b. Kantor Cabang Pembantu Syariah Kisaran
- c. Kantor Cabang Pembantu Syariah Kampung Pon

4. Kantor Cabang Syariah Sibolga**5. Kantor Cabang Syariah Pematang Siantar**

- a. Kantor Cabang Pembantu Syariah Perdagangan
- b. Kantor Cabang Pembantu Syariah RantauPrapat

G. ORGANISASI DAN MANAJEMAN



Yang beranggotakan :

- | | |
|---------------------|------------|
| a. Pemimpin Capem | : 1 Orang |
| b. Back Officer | : 11 Orang |
| c. Customer Service | : 1 Orang |
| d. Teller | : 1 Orang |
| e. Basis | : 1 Orang |
| f. Driver | : 3 Orang |
| g. Security | : 5 Orang |
| h. Cleaning Service | : 2 Orang |
| i. KI | : 1 Orang |

1. Pembagian Tugas dan Tanggung Jawab

- a. Pemimpin Cabang

Fungsi Utama Pemimpin

Menyerahkan, merencanakan dan mengontrol proses bisnis dan operasional cabang untuk mencapai target bisnis dan kepuasan nasabah

Tanggung Jawab:

- 1) Terselenggaranya operasional kantor cabang dengan efektif dan efisien
- 2) Tercapainya likuiditas bank
- 3) Terbinanya kegiatan pelayanan bank
- 4) Terlaksananya pengelolaan dana promosi
- 5) Tercapainya target bisnis (dana dan pembiayaan)
- 6) Tersedianya dan terlaksananya program kerja dan anggaran di unit kerjanya
- 7) Tersaksananya pengelolaan manajemen SDM di unit kerjanya
- 8) Tersedianya dan terlaksananya kebijaksanaan, sistem, dan prosedur di unit kerjanya

- 9) Terciptanya penerapan GCG di unit kerjanya
- 10) Terlaksananya pengelolaan risiko di unit kerjanya
- 11) Terlaksananya budaya kepatuhan di unit kerjanya
- 12) Terlaksananya budaya layanan di unit kerjanya

Wewenang:

- a. Rotasi pegawai sesuai dengan kewenangannya
- b. Flat bayar dan pengesahan/ penandatanganan warkat sesuai wewenangannya
- c. Menyetujui transaksi RTGS sesuai wewenangannya
- d. Pemutusan pembiayaan sesuai wewenangannya
- e. Keputusan pemberian diskon margin dan denda untuk pembiayaan non-performing sesuai dengan wewenangannya
- f. Pengeluaran anggaran sesuai dengan wewenangannya
- g. Penilaian kerja bawahannya, pembinaan dan pengembangan
- h. Ijin absensi, cuti, tugas jalan, nota dinas
- i. Memaraf atau menandatangani surat-surat dan laporan sesuai dengan ketentuan yang berlaku

1) Bagian Pemasaran

1.1 AO (Marketing Lending)

Tugas dan Tanggung Jawab:

- a. Melakukan pemetaan pasar terkait dengan potensi usaha yang sedang berkembang di wilayah kerja
- b. Memasarkan produk pembiayaan dengan melakukan prospek kepada calon nasabah (debitur) baik perorangan maupun badan usaha

- c. Menyusun permohonan pembiayaan nasabah dengan melakukan analisa pembiayaan dengan langkah-langkah:
 - Taksasi usaha dan agunan
 - Melakukan analisa usaha dengan memperhatikan kelayakan pemberian pembiayaan (5C) dan prinsip kehati-hatian
- d. Melakukan *Maintenance* terhadap pembiayaan yang telah direalisasikan yaitu dengan melakukan kunjungan kepada nasabah
- e. Membuat laporan pembiayaan

1.2 FO (Marketing Funding)

Tugas dan Tanggung Jawab:

- a. Memasarkan produk dana dengan cara:
 - Membuat *Pipeline* (daftar nasabah yang ingin dikunjungi)
 - Melakukan kunjungan prospek kepada nasabah
 - Memberikan penawaran produk dana kepada nasabah terkait dengan keunggulan dan fasilitas produk
- b. Memberikan pilihan kepada nasabah terkait produk dana yang terkait dengan kebutuhan nasabah
- c. Melakukan *Maintenance* kepada nasabah dana (depasan) yaitu dengan melakukan komunikasi secara rutin kepada nasabah
- d. Membuat laporan yang dengan berkaitan dengan dana (pihak ketiga DPK)

2) Bagian Operasional

Tugas dan Tanggung Jawab:

- a. Mengerjakan kegiatan rutin operasional seperti mencetak neraca harian, membuat nota-nota dan lain sebagainya
- b. Melakukan inventaris gedung dan peralatan kantor
- c. Melakukan inventaris kebutuhan alat tulis kantor dan kebutuhan barang cetakan
- d. Memenuhi kebutuhan hak dan kewajiban pegawai
- e. Membuat laporan yang berkaitan dengan operasional kantor

3) Bagian Administrasi & Legal Officer

Tugas dan Tanggung Jawab:

- a. Terlaksananya proses realisasi pembiayaan sesuai dengan ketentuan yang berlaku
- b. Memastikan legal aspek dokumen pembiayaan yang akan direalisasi
- c. Tersediannya laporan administrasi pembiayaan
- d. Terlaksananya proses pengelolaan barang agunan sesuai ketentuan yang berlaku
- e. Terlaksananya kebijakan, sistem dan prosedur di unit kerjanya
- f. Terciptanya penerapan GCG di unit kerjanya
- g. Terlaksananya budaya kepatuhan di unit kerjanya
- h. Terlaksananya budaya layanan di unit kerjanya

Wewenang :

- a. Menolak realisasi pembiayaan apabila tidak memenuhi legal aspek atau ketentuan yang berlaku

- b. Memaraf dan menandatangani surat-surat dan laporan sesuai dengan ketentuan yang berlaku

4) Customer Service

Tugas dan Tanggung Jawab:

- a. Melayani nasabah dengan baik, seperti keluhan nasabah baik penutupan ATM maupun penutupan buku tabungan atau ATM rusak
- b. Memberikan penjelasan kepada nasabah/ calon nasabah mengenai produk yang ada di bank, berikut syarat maupun tata cara prosedurnya
- c. APT/APU (anti pencucian uang pencegahan pendanaan teroris)
- d. Melayani percetakan atau penulisan Bilyet Giro, Deposito dan lain sebagainya
- e. Pembuatan laporan transaksi keuangan tunai
- f. Mengerjakan jurnal baik itu berifikasi nasabah maupun persediaan matrai dan cek persediaan barang cetakan

5) Teller

Tanggung Jawab:

- a. Terlaksananya distribusi uang tunai
- b. ‘terlaksananya otorisasi transaksi tunai dan non tunai
- c. Tersedianya laporan transaksi
- d. Terlaksananya kualitas pelayanan teller
- e. Terlaksananya kebijakan, sistem dan prosedur di unitnya
- f. Terciptanya penerapan GSG di unitnya
- g. Terlaksananya budaya kepatuhan di unit kerjanya
- h. Terlaksananya budaya layanan di unit kerjanya

Wewenang:

- a. Flat bayar dan penesahan/ penandatanganan warkat sesuai wewenangnya
- b. Memaraf atau menandatangani surat-surat dan laporan sesuai dengan ketentuan yang berlaku

6) Basis

Basis adalah Tenaga Kerja Ahli Daya yang tugasnya membantu pekerjaan pegawai tetap di perusahaan tempat mereka bekerja.

- a. Mengarsipkan berkas-berkas Pembiayaan, Nota, atau Voucher dll
- b. Mengagenda surat masuk
- c. Mencetak surat dan nota
- d. Mengantar surat ke Kantor Pusat dan Cabang Utama
- e. Mencetak daftar aktivitas harian teller

7) Driver

- a. Melayani dan mengantar keperluan Dinas pemimpin serta pegawai Bank Sumut Syariah KC Tebing Tinggi
- b. Mengantar pegawai Bank Sumut Syariah KC Tebing Tinggi untuk melakukan Survey dan raksasi
- c. Menjaga dan memelihara kondisi kendaraan (mobil)
- d. Mengantar surat-surat Dinas di Wilayah kota Medan dan sekitarnya.
- e. Melaporkan biaya pemakaian BBM kepada wakil pemimpin Bank Sumut Syariah KC Tebing Tinggi

8) Security

- a. Menjaga keamanan dan ketertiban kantor Bank Sumut Syariah KC Tebing Tinggi Mengamankan dan menjaga keselamatan pegawai yang ada didalam kantor Bank Sumut Syariah KC Tebing Tinggi
- b. Mencatat dan mengontrol kondisi peralatan yang ada didalam kantor
- c. Menjaga nama baik perusahaan baik dalam tata kerama dan tingkah laku dalam melayani nasabah
- d. Mengatur dan mengamankan kondisi parkir kendaraan pegawai dan seluruh nasabah Bank Sumut Syariah KC Tebing Tinggi
- e. Menjaga kondisi ATM dan melaporkan kondisi ATM yang bermasalah pada Teller.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Upaya Bank Sumut dalam memasarkan produk Tabungan iB Makbul

Karena adanya persaingan antar bank saat ini, dan begitu meningkatnya minat umat muslim dari tahun ketahun untuk melakukan ibadah haji, maka Bank Sumut Syariah yang memiliki produk Tabungan Haji iB Makbul mengambil peluang yang besar untuk melakukan proses pemasaran yang dapat menarik minat masyarakat untuk menjadi nasabah sebagai salah satu upaya Bank Sumut Syariah KC Tebing Tinggi yaitu menggunakan *marketing mix* untuk meningkatkan jumlah nasabahnya.

Menurut Kotler dan Amstrong, Marketing Mix adalah sekumpulan variabel – variabel marketing, yang digunakan oleh perusahaan untuk mengejar target penjualan yang diinginkan. Jadi, dari pendapat Kotler dan Amstrong dapat kita simpulkan bahwa marketing mix merupakan strategi pemasaran yang dilaksanakan secara terpadu atau strategi pemasaran yang dilakukan secara bersamaan. Strategi tersebut digunakan dengan menerapkan elemen strategi yang ada dalam marketing mix itu sendiri.

Upaya yang dilakukan dalam memasarkan suatu produk adalah dengan melakukan marketing mix secara efektif . sebuah lembaga keuangan syariah seperti Bank Sumut Syariah, dimana lembaga ini selain berorientasi pada fungsi profit, lembaga ini juga mempunyai kapasitas sebagai lembaga yang berorientasi pada fungsi social.

Pada lembaga keuangan syariah seperti Bank Sumut Syariah, disadari perlunya bersaing pada pemasaran produk-produk serta jasa layanan, sehingga diperlukan strategi pemasaran pada produk dan jasa bank.

Salah satu produk yang diperkenalkan Bank Sumut Syariah adalah Produk Tabungan Haji. Produk ini merupakan produk unggul yang diperuntukkan bagi nasabah yang ingin melaksanakan ibadah haji dan umrah, sehingga keinginannya dapat terpenuhi. Dari hasil interview yang dilakukan oleh peneliti terhadap Pinsi Pelayanan Nasabah Bank Sumut Syariah KC Tebing Tinggi Bapak Imran Erianto Siregar; produk tabungan Haji adalah salah satu produk unggulan Bank Sumut Syariah, tingkat pertumbuhan nasabah produk tabungan Haji, hal ini dibuktikan dengan terus meningkatnya jumlah nasabah produk tabungan Haji.²⁵

Dalam mengupayakan peningkatan nasabah maka, memasarkan suatu produk dibutuhkan strategi yang efektif agar menarik minat para calon nasabah untuk melakukan kegiatan pemasaran, Bank Sumut Syariah KC Tebing Tinggi mempunyai strategi pemasaran tersendiri yaitu sebagai berikut :

1) Strategi produk

Fenomena daftar tunggu (*waiting list*) haji di Indonesia yang terjadi pada saat ini yang mencapai 14 tahun bahkan lebih, banyak menyadarkan umat muslim yang kemudian merencanakan ibadah haji sejak dini yaitu dengan cara membuka rekening tabungan haji. Hal ini kemudian ditangkap menjadi peluang oleh , Bank Sumut Syariah KC Tebing Tinggi

²⁵Imran Erianto Siregar, Pinsi Pelayanan Nasabah, Wawancara Pribadi. Tebing Tinggi 29 Maret 2019

kemudian menciptakan produk tabungan Haji yaitu Tabungan iB Makbul dengan menerapkan akad *wadiah yad dhamanah* , (yaitu akad yang dimanasi penerima titipan dapat memanfaatkan barang titipan tersebut dengan seizin pemiliknya dan menjamin untuk mengembalikan titipan tersebut secara utuh setiap saat kala si pemilik menghendaknya). Dalam mengembangkan produknya, Bank Sumut Syariah KC Tebing Tinggi melakukan beberapa hal yaitu: menciptakan branding Haji, dengan mempertimbangkan faktor-faktor berikut:

- a. Mudah diingat dan dimengerti, , Bank Sumut Syariah memberi nama produknya singkat dan jelas agar nasabah mudah mengingat nama produk-produk tersebut. Seperti produk tabungan Haji, pada produk terdapat kata haji dan umrah sehingga masyarakat mudah mengingat dan mengetahui tabungan itu ditujukan untuk yang ingin merencanakan ibadah haji.
- b. Terkesan modern, Bank Sumut Syariah dalam menciptakan merek dengan cara melihat perkembangan pasar yang semakin berkembang dalam hal penamaan produk. Dalam produk tabungan Haji dan Umrah terdapat kata “iB” atau Islamic Banking yang terkesan modern karena perkembangan ekonomi islam pada saat ini.
- c. Memiliki arti (dalam arti positif), Bank Sumut Syariah menciptakan merek memiliki arti yang bermanfaat bagi

nasabahnya. Dalam produk tabungan Haji yaitu tabungan haji yang dijalankan menurut prinsip syari'ah dan tentu bebas dari unsur riba sehingga memberikan ketenangan batin para nasabah.

2) Strategi promosi

Salah satu tujuan promosi, Bank Sumut Syariah KC Tebing Tinggi adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon konsumen yang baru. Berikut ini strategi promosi yang digunakan Bank Sumut Syariah KC Tebing Tinggi dalam mempromosikan produk tabungan Haji :

- a. Memperluas jaringan dari satu nasabah kemudian menawarkan pada pasangan, keluarga dan teman nasabah melalui telepon atau langsung datang kerumah.
- b. Penjualan pribadi (personal selling) yaitu promosi yang dilakukan melalui pribadi-pribadi karyawan baik dalam melayani serta ikut mempengaruhi nasabah.
- c. Memasarkan, memperkenalkan dan menawarkan kepada masyarakat luas produk tabungan iB Makbul pada saat manasik haji yang diadakan digedung Asrama Haji Medan.
- d. Dengan brosur-brosur/iklan-iklan yang menarik dan agamis, sehingga masyarakat dengan mudah mengetahui adanya lembaga keuangan syariah, produk maupun jasa layanannya, khususnya produk tabungan Haji.ya khususnya produk tabungan Haji dan

Umrah pada Bank Sumut Syariah KC Tebing Tinggi dapat diketahui masyarakat secara luas.

e. Pemberian berbagai souvenir dan perlengkapan haji eksklusif .

3) Strategi tempat

Penentuan lokasi kantor beserta sarana dan prasarana pendukung menjadi sangat penting. Hal ini disebabkan agar nasabah mudah menjangkau setiap lokasi bank yang ada. Demikian pula sarana dan prasarana harus memberikan rasa yang nyaman dan aman kepada seluruh nasabah yang berhubungan dengan bank. Pemilihan lokasi sangat penting mengingat apabila salah dalam

menganalisis akan berakibat meningkatkan biaya yang akan dikeluarkan nantinya. Lokasi yang tidak strategis akan mengurangi minat nasabah untuk berhubungan dengan bank. Kegiatan fungsional Bank Sumut Syariah KC Tebing Tinggi berada di Jl. Sutomo No. 21, Tebing Tinggi, Sumatera Utara. Lokasi ini dinilai strategis dengan pusat kota, dalam upaya bank melayani nasabah tepat waktu dan tepat sasaran.

4) Strategi Harga

Harga adalah sejumlah yang harus dibayarkan seseorang untuk mendapatkan hak menggunakan produk. Strategi penentuan harga (pricing) sangat signifikan dalam pemberian nilai kepada konsumen dan mempengaruhi citra produk, serta keputusan konsumen untuk membeli.²⁶

²⁶ J. Supranto dan Nandan Limakrisna, *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran untuk Memenangkan Persaingan Bisnis*. Jakarta: Mitra Wacana Media, 2007, hlm 2.

Bank Sumut Syariah memberikan bantuan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat, maka dalam penentuan harga, lembaga atau perusahaan memberikan semurah-murahnya biaya untuk masyarakat, dengan itu Bank Sumut Syariah KC Tebing Tinggi memberikan harga dengan jumlah yang murah, yaitu setoran awal sebesar Rp. 100.000 dan selanjutnya jika nasabah ingin mendapatkan nomor porsi setoran sebesar Rp 25.000.000. Selain itu, Bank Sumut Syariah memberikan kepada nasabah dengan memberikan kepastian kepada nasabah dengan memberikan kuota/porsi keberangkatan haji dengan SISKOHAT (sistem komputerisasi haji terpadu) Departemen Agama, serta kepuasan dalam produk yang ditawarkan. Maka dengan demikian, harga yang diberikan sesuai dengan kualitas yang didapat pada nasabah.

B. Keunggulan Produk Tabungan iB Makbul

Keunggulan produk Menurut Henard dan Szimanski keunggulan produk adalah superioritas atau pembedaan yang lebih tinggi dibandingkandengan tawaran competitor. Unsur-unsur keunggulan produk, misalnya keunikan, nilai dan keuntungan yang ditawarkan perusahaan harus dilihat dari perspektif pelanggan yang didasarkan pada pemahaman atas kebutuhan dan keinginan pelanggan dan juga dari faktor subjektif mereka(suka dan tidak suka).²⁷

Keunggulan suatu produk juga menjadi daya tarik atau pertimbangan dalam memilih suatu produk/tabungan yang akan kita gunakan. Pada dasarnya semua produk sama, tetapi melalui keunggulan produk akan lebih diminati.

²⁷ Septiana Dwi Exmawati, “*Pengaruh Pelayanan Dan Keunggulan Produk Terhadap Kepuasan Nasabah Di Bank Muamalat Tulungagung*“, (Skripsi SE, Sy IAIN Tulungagung, 2014), hlm 33.

1) Dilindungi Asuransi Jiwa

Asuransi haji merupakan bentuk perlindungan finansial terhadap jamaah haji atas risiko yang mungkin terjadi. Umumnya asuransi haji sudah termasuk dalam komponen biaya perjalanan haji yang dibayarkan ke Departemen Agama. Artinya besaran biaya yang dibayarkan untuk naik haji sudah termasuk biaya asuransi di dalamnya.

Nasabah yang menggunakan produk Tabungan iB Makbul dilindungi dengan asuransi jiwa, yaitu asuransi sipanda. Asuransi sipanda adalah asuransi yang difasilitasi untuk Nasabah Dimana Bank Sumut Syariah Bekerja sama dengan PT Bangun Askrida.

PT Asuransi Bangun Askrida, atau yang biasa disebut “Askrida”, didirikan oleh pemerintah Republik Indonesia sebagai sebuah perusahaan pemerintah (BUMN) yang menawarkan perlindungan asuransi atas semua risiko dan kehilangan, khususnya bagi gedung-gedung pemerintahan dan juga asset-aset milik pemerintah lainnya.

2) Bebas Biaya Administrasi

Pada tabungan ini, administrasi tidak dikenakan sama sekali. inilah yang mengistimewakan produk tabungan ini dibandingkan dengan produk tabungan yang lain`

3) Terkoneksi secara Online dengan jaringan SISKOHAT Departemen Agama

Sistem Informasi dan Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT) merupakan suatu sistem pelayanan secara online dan Real Time antara 17

Bank Penerima Setoran Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPS-BPIH) dan Kantor Kementerian Agama di 33 Provinsi di seluruh Indonesia dengan pusat komputer Kementerian Agama. Siskohat mencakup dukungan terhadap seluruh prosesi penyelenggaraan haji, mulai dari pendaftaran haji, proses pemberangkatan sampai dengan proses kepulangan ke Tanah Air.

4) Fasilitas Manasik Haji gratis

Manasik haji dilakukan di gedung Asrama Haji Medan. melaksanakan selama dua hari yaitu berupa teori dan praktik ibadah haji sebagai bekal awal pengetahuan tentang penyelenggaraan, pelaksanaan, menjaga kesehatan dan keselamatan dalam pelaksanaan ibadah haji nantinya di tanah suci. fasilitas manasik haji gratis ini merupakan salah satu dari banyak keuntungan ketika membuka tabungan haji di Bank Sumut, baik di kantor cabang syariah maupun konvensional.

Menurut yang dikatakan Bapak Yafis Yafizam selaku Customer Service, bahwa Manasik haji gratis yang diadakan Bank Sumut Syariah KC Tebing Tinggi juga termasuk salah satu wadah pemasaran dari produk Tabungan iB Makbul dikenalkan kepada masyarakat luas agar menarik minat untuk menjadi nasabah Tabungan iB Makbul.²⁸

5) Souvenir Haji

Bank Sumut Syariah juga memberikan souvenir dalam bentuk kain batik, mukena, kain ihram, payung dan uang riyal kepada seluruh nasabah calon jamaah haji. Fasilitas manasik haji gratis ini merupakan

²⁸ Yafis Yafizam, Customer Service, wawancara Pribadi, Tebing Tinggi, 29 Maret 2019

salah satu dari banyak keuntungan ketika membuka tabungan haji di Bank Sumut, baik di kantor cabang syariah maupun konvensional.²⁹

6) Dapat Dibuka Diseluruh Kantor Bank Sumut

Pembukaan tabungan iB Makbul dapat dilakukan diseluruh kantor Bank Sumut, baik Kantor Syariah maupun Konvensional. Karena Bank Sumut tidak membatasi pendaftaran tabungan itu sendiri. jadi lebih memudahkan para calon nasabah untuk mendaftar tabungan iB Makbul.

²⁹ <http://www.banksumut.com/berita-265-bank-sumut-kembali-laksanakan-manasik-haji-akbar---.html> 31 Maret 2019

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada bab-bab sebelumnya maka penulis menarik kesimpulan, yaitu:

- a. Upaya Meningkatkan nasabah melalui keunggulan Produk Tabungan iB Makbul pada Bank Sumut Syariah KC Tebing Tinggi adalah dengan melakukan strategi pemasaran yang efektif. Strategi efektif yang dilakukan Bank Sumut Syariah yaitu melalui *marketing mix* dimana strategi tempat, strategi produk, strategi harga, dan strategi promosi berbaur menjadi satu.
- b. Keunggulan Produk Tabungan iB Makbul yang ditawarkan meliputi: dilindungi asuransi jiwa, bebas administrasi, terkoneksi secara langsung dengan SISKOHAT, manasik haji gratis, souvenir haji, dan dapat dibuka diseluruh kantor Bank Sumut baik Konvensional maupun Syariah.

Dengan demikian, produk Tabungan iB Makbul adalah salah satu produk unggul yang menjadi salah satu produk andalan bank Sumut syariah dalam meningkatkan jumlah nasabahnya khususnya Bank Sumut Syariah KC Tebing Tinggi.

B. Saran

1. Berdasarkan hasil pembahasan , maka saran yang diberikan kepada Bank Sumut Syariah KC Tebing Tinggi. dalam strategi pemasaran produk tabungan Haji dan Umrah agar terus berinovasi dalam hal pemasaran dengan membuat program-program baru untuk menarik

minat masyarakat menggunakan produk tabungan ini dengan tetap berprinsip kepada syariat islam.

2. Meningkatkan SDM yang berkualitas baik dalam memberikan pelayanan terbaik kepada para nasabah nya maupun dalam mensosialisasikan produk jasa layanan Bank Sumut khususnya produk tabungan haji iB Makbul.

DAFTAR PUSTAKA

- Basalamah Muhammad Ridwan, Rizal Mohammad, *Perbankan Syariah*.
Malang: Empat dua Media, 2018.
- Daulay Aqwa Naser Daulay, Nasution M. Latief Ilhamy Nasution. *Manajemen Perbankan Syariah*, Medan: Febi Press, 2016.
- Fahmi Irham, *Manajemen Perbankan Konvensional & Syariah*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015.
- Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, Jakarta: CV Kencana, 2012.
- Juliandi Azuar, Irfan, *Metode Penelitian*, Medan: Cipta pustaka Media Perintis, 2013.
- Kasmir. *Pengantar Manajemen Keuangan*, Jakarta: CV Kencana, 2009.
- Kasmir. *Pemasaran Bank*, Jakarta: CV Kencana, 2010.
- Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, Jakarta : CV Kencana 2011.
- Rusyam A. Tabrani Rusyam. *Disiplin Berhaji Menuju Haji*
Mabrur, Bandung: Yrama Widya, 2017.
- Saling, *Pengantar Bisnis*. Medan: Madenatera, 2017.
- Sedarmayanti, *Manajemen strategi*. Bandung: Rafika Aditama, 2014.
- Soemitra Andri. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, Medan: CV Kencana, 2016.
- Siregar Imran Erianto, Pinsi Pelayanan Nasabah, Wawancara Pribadi. Tebing Tinggi 29 Maret 2019
- Siregar Maulana, Abbas Salmi, Lubis Zulkarnain. *Fiqh Ibadah*, Medan: UMSU Press, 2014.
- Umam Khotibul. *Perbankan Syariah*, Yogyakarta: Raja Grafindo Persada, 2015.

Supranto. J dan Limakrisna Nandan. *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran untuk Memenangkan Persaingan Bisnis*. Jakarta: Mitra Wacana Media, 2007.

Yafizam Yafis, Coustumer Service, wawancara Pribadi, Tebing Tinggi, 29 Maret 2019

<http://www.banksumut.com/berita-265-bank-sumut-kembali-laksanakan-manasik-haji-akbar--.html>

<http://www.banksumut.com/statis-34-profil.html>

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Pabatu , 10 Pebruari 1999, putri dari pasangan suami-istri Sugeng dan Sumiati.

Penulis menyelesaikan pendidikan tingkat SD 105434 Serdang Bedagai pada tahun 2010, tingkat SLTP/MTSN di SMPN 6 Tebing Tinggi pada tahun 2013, dan tingkat SLTA di SMAN 4 Tebing Tinggi pada tahun 2016, kemudian melanjutkan kuliah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara Medan jurusan D3 Perbankan Syariah Mulai tahun

Pada masa menjadi mahasiswa, penulis mengikuti aktivitas kemahasiswaan antara lain HMI.